

**Aerolíneas**

Iberia volará a ciudades medianas de EE UU con el nuevo Airbus

—P8

Bolsa

70.000 millones de dividendos en Europa

—P18

Mercados

Gestores impacientes: la imposible tarea de invertir como Buffett

—P17



CincoDías

www.cinco dias.com

El grupo emiratí Taqa confirma que negocia una opa por el 100% de Naturgy

Bolsa. Admite contactos para comprar el 40% de CVC y GIP mientras la acción sube el 14% en ocho días

Planes. Cuerpo asegura que el Gobierno defenderá los intereses estratégicos de España en la gasista —P3-4

De Santander a De Cos: la banca avisa del riesgo vinculado a la IA —P16

La mitad de los inmigrantes en España trabaja sobrecualificado

Laboral. La tasa es 20 puntos superior a la de los empleados de nacionalidad española

—P22-23. Editorial P2

Sobrecualificación de los trabajadores
% de **nativos** e **inmigrantes** universitarios en España con un nivel de estudios superior al que requiere su empleo



Colonial pone en venta la antigua sede de McKinsey en Madrid —P11

ACS repartirá 2.000 millones en dividendos de aquí a 2026 —P6

Minoritarios y directivos se quedarán con el 9% de Masorange

—P10

El FMI alerta del riesgo del déficit en el gran año electoral mundial

—P24

El grupo Mahou bate récord de ingresos con 1.917 millones en 2023

—P12

Guía para seguir la temporada de resultados de la banca española

—P19

Grifols busca colocar deuda por 1.000 millones



Sede de Grifols, en Barcelona. EFE

Plan. Última con grandes fondos una emisión privada para refinanciar parte de los vencimientos de 2025

Balance. También saneará las cuentas con los ingresos de la filial Shanghai RAAS —P5

Editorial

Una vía de agua en el mercado del talento

Las ineficiencias de los mercados laborales, que pueden funcionar mejor o peor, pero no son engranajes perfectos, junto a las trabas administrativas generan sus propias paradojas, como el hecho de que un país pueda sufrir fugas de cerebros patrios y desaproveche, al tiempo, el talento de trabajadores extranjeros al ofrecerles empleos por debajo de su cualificación. Este último fenómeno –denominado *brainwaste* en inglés– existe en toda Europa, pero resulta especialmente frecuente en España, según los datos de la encuesta europea de población activa. El sondeo sitúa a nuestro país como el tercero con más

extranjeros sobrecualificados, tras Italia y Grecia, y como el quinto en el que la brecha respecto a los trabajadores locales es mayor. Las diferencias se extienden también al desempleo, mayor en el inmigrante sobrecualificado que en el nacional sobrecualificado, y finalmente a los ingresos.

Dado que el 14% de la mano de obra en España es de origen foráneo, el doble que hace 20 años, la pérdida de talento aplicado que supone la sobrecualificación laboral constituye no solo un problema para el trabajador, sino también un lastre para el mercado laboral y para las empresas. Una distorsión que se suma a la registrada entre los titulados universitarios españoles, donde

la sobrecualificación respecto al empleo es también mayor que en el resto de Europa y alcanza el 33%. En el caso del profesional extranjero, las razones del desajuste son, por un lado, administrativas, en lo que se refiere a las dificultades para la homologación de títulos –un trámite que dos tercios no consiguen realizar– y, por otro, derivadas de las ineficiencias del mercado y de la composición del tejido productivo, integrado mayoritariamente por pymes, cuyos procesos de selección suelen estar poco profesionalizados, y escasamente diversificados.

El Ministerio de Universidades ha puesto en marcha un nuevo sistema para agilizar las convalidaciones, pero no parece suficiente

ante el creciente número de solicitudes, más aún porque parte de ese cuello de botella tiene que ver también con la peculiar idiosincrasia de algunos colegios y organizaciones profesionales. A priori, el obstáculo de la homologación de títulos y de la burocracia es más susceptible de reforma que la composición sectorial de la economía o el hecho de que las pymes integren el 99% del tejido productivo. Pero constituye solo una arista de un problema poliédrico, que genera frustración personal, alimenta tensiones sociales y agravios comparativos y constituye una vía de agua en el mercado del talento que ninguna economía puede permitirse el lujo de tolerar.

Las claves

1

Energía

La fiebre del acuerdo a tres bandas en Naturgy salta antes de tiempo



El presidente de Naturgy, Francisco Reynés. EFE

La fiebre ha saltado antes de tiempo, aunque no tendría por qué haber obstáculos para que se concrete la entrada de Taqa, energética pública de Emiratos Árabes Unidos, en el accionariado de Naturgy. La negociación a tres bandas entre los fondos CVC y GIP, la propia Taqa y el Gobierno español, que debe dar el visto bueno a la operación al tratarse de un sector estratégico y una compra relevante de capital, se ha destapado de forma sorprendente, pues parece haber acuerdo entre los tres. Emiratos Árabes tiene un perfil más amable que Arabia Saudí, por ejemplo, y suele presumir de neutralidad a nivel global, incluso entre potencias como Estados Unidos y China. Sería una salida para CVC y GIP, aunque está por ver cuántas plusvalías pueden obtener, en un entorno declinante para los precios del gas. Y Criteria encontraría un socio estable para su proyecto de dividir en dos el grupo. Todo el mundo saldría ganando, e incluso podría aumentar el capital flotante de la compañía, lo cual redundaría en principio a favor de la cotización.

2

Finanzas

Siempre hay ojos vigilando la IA; lo que sobra, a veces, son piernas que salen corriendo

El principal problema de la inteligencia artificial y de los algoritmos en general es que sirven de excusa a los dirigentes cuando las cosas salen mal, y son una forma de disipar la responsabilidad en una nube incierta de profesionales.

El gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, avisó ayer de los riesgos de que la IA amplifique las crisis bancarias, y reclamó que haya un juicio humano vigilando la situación. En realidad, suele haber montones de ojos atentos a lo que pasa; el problema son más bien las piernas, que se usan para salir corriendo en caso de catástrofe.

3

Economía

El déficit, protagonista del año, con elecciones o sin ellas

Hay entre los jóvenes últimamente cierta tendencia a dudar de los beneficios de las democracias, al menos los estrictamente materiales. No han conocido lo terribles que son las dictaduras, que tampoco son más eficaces en lo económico. Los gobernantes democráticos, eso sí, no están exentos de vicios propios de su funcionamiento, como el de aumentar el déficit en años electorales, para ganarse el favor de los electores. De eso avisa el FMI sobre este año, en el que más de la mitad de la población mundial está llamada a las urnas. Pero quien tenga tentaciones totalitarias hará bien en observar que China tendrá un déficit público del 7,4%, mayor incluso que el de EE UU. Su dictadura no va a las elecciones, pero también le preocupa quedar bien con sus ciudadanos.

4

En un sector donde prima la seguridad, que haya algún tipo de evento que pueda ponerla en riesgo no nos viene bien a nadie. Las personas normales, cuando van a subir a un avión, no van a distinguir si es un Boeing o un Airbus

Ricardo Rojas

PRESIDENTE DE AVIONES COMERCIALES DE AIRBUS ESPAÑA

5

Empresas

El hermano de Pablo Escobar no podrá registrar esa marca en Europa

La justicia europea prohíbe registrar la marca Pablo Escobar, porque es "contraria al orden público y las buenas costumbres". La pregunta es quién querría presumir del nombre del famoso narcotraficante. La respuesta: su hermano Roberto, que pretende defender la que él considera buena reputación de su familia. Su empresa, Escobar Inc, demandó a Netflix por su serie *Narcos*; un buscador de localizaciones de la plataforma fue asesinado en México, y Roberto Escobar ofreció protección a la firma.

La sentencia del Tribunal General de la UE impedirá a Escobar Inc registrar su marca, aunque tampoco sería tan terrible que los consumidores supieran que hay una empresa empeñada en anunciarse con el nombre de una persona así.

Empresas / Finanzas

Puja por la principal empresa gasista española

El grupo emiratí Taqa confirma que negocia una opa total por Naturgy

La compañía de Abu Dabi reconoce contactos para comprar las participaciones de CVC y GIP ► La CNMV suspendió la cotización de la energética española hasta que recibió la información relevante

CARMEN MONFORTE
MADRID

Tras la suspensión de la cotización de Naturgy por parte de la CNMV durante más de dos horas, el grupo energético emiratí Taqa envió ayer por la mañana un hecho relevante en el que confirmaba estar "manteniendo conversaciones con CriteríaCaixa en relación con un posible pacto de cooperación relativo a Naturgy" y también "con CVC y GIP en relación con la posible adquisición de sus acciones en Naturgy". Si dicha compra se produjera, "debería formularse una oferta pública de adquisición por la totalidad del capital de Naturgy", reconocía Taqa, pues ambos fondos cuentan con más de un 20% de las acciones cada uno y se superaría el límite del 30% que marca la ley para lanzar una opa.

En su comunicado, la compañía de Abu Dabi matizaba que "no se ha alcanzado ningún acuerdo con Critería, CVC o GIP" y que "no hay garantía alguna de que se vaya a implementar ninguna operación ni certeza en cuanto a los términos en que, en su caso, podría realizarse". Y concluía que "no ha habido ningún acercamiento a Naturgy por parte de Taqa". Como adelantó el martes **CincoDías**, este grupo era el negociador en la sombra para la compra de las participaciones de los fondos de Naturgy, que llevan varios años intentando infructuosamente salir del capital.

La CNMV suspendió la cotización de las acciones de Naturgy poco después de las nueve de la mañana, tras las informaciones que circulaban desde el lunes sobre una posible opa por la compañía de la mano del grupo emiratí. La suspensión se levantó a las 11.30 tras el comunicado de Taqa y las acciones respondieron con subidas. La reacción muy positiva del



mercado impulsó los títulos un 6,3% al cierre de la sesión, hasta 22,86 euros.

La cuestión que se dilucidaba tras la suspensión era qué accionistas debían informar a la CNMV, después de que Critería lo hubiera hecho el martes. Todo apuntaba a CVC y GIP, si bien, según fuentes del mercado, el supervisor se dirigió directamente a Taqa por considerar que, con las informaciones difundidas, estaba afectando a una sociedad cotizada en España. De hecho, añade, el comunicado del grupo emiratí es la respuesta a varias preguntas planteadas en un cuestionario.

Según figura en su página web, Taqa tiene su origen en Abu Dabi, pero opera en todos los emiratos árabes y en otra decena de países en el mundo, entre ellos, Canadá, Estados Unidos, Reino Unido, Marruecos o India, y tiene negocios en energía, agua, petróleo y gas natural.

Taqa cotiza en la Bolsa de Abu Dabi desde 2005.

Según el comunicado de la CNMV, la cotización se suspendía en tanto se recibiera "información relevante" sobre la empresa. El motivo era la "retención de información privilegiada". Fuentes del sector aseguran que el hecho de que la operación no se haya mantenido en el más absoluto secreto no tiene lógica, teniendo en cuenta que las tres partes en cuestión (el grupo emiratí, los accionistas de Naturgy y el Gobierno) parecen estar de acuerdo y solo quedaba concretarla. Las mismas fuentes indican que el martes estuvieron reunidos en Abu Dabi los fondos de Naturgy con los responsables de Taqa.

Una vez rematadas las negociaciones, la opa se podría presentar formalmente ante la CNMV a la espera de las autorizaciones administrativas, entre ellas,

Sede de Naturgy en Madrid. RAFA MARTÍN

El potencial comprador negocia con Critería un pacto parasocial

El Gobierno podría imponer como requisito que Naturgy no sea excluida de Bolsa

la establecida por el conocido como escudo antiopas, por la que el Consejo de Ministros analizará la entrada de Taqa, por ser un grupo extranjero que quiere adquirir un paquete superior al 10% de una empresa considerada estratégica (del 5% en el caso de que afectase a la seguridad nacional). Como ya ocurrió con el fondo australiano IFM, con un 15% de Naturgy, todo apunta a que el Gobierno, que está de acuerdo con la operación, podría imponer entre sus condiciones que la energética española no sea excluida de Bolsa, porque cotizando se garantiza la transparencia y la obligación de dar información al mercado.

Con escasa liquidez (solo tiene un 13% de *free float*), las acciones de Naturgy se habían derrumbado este año: desde los 28 euros en diciembre a los 19 euros a mediados de marzo.

Critería quiere seguir tutelando la gestión de la empresa

► **Dos negociaciones.** Del hecho relevante remitido el martes por Critería se desprendía la existencia de dos negociaciones paralelas: la que mantienen los fondos CVC y GIP con Taqa para la venta de sus paquetes y la que esta mantiene con la propia Critería para un futuro "acuerdo de socios": doble negociación que ayer reconoció también Taqa. Y es que Critería no acudiría a la opa y su intención, según fuentes del mercado, es firmar un pacto parasocial para seguir manteniendo una cierta tutela y la gestión de la compañía y su presencia en el consejo de administración.

► **Sonatrach.** Saber qué harán ante una opa IFM, el tercer fondo en liza, con el 15%, y la argelina Sonatrach, el accionista silencioso, con un 4% del capital de Naturgy, es una incógnita. Todo apunta a que no acudirán, especialmente en el caso de la petrolera, cuyo interés es seguir en la compañía española con la que Argelia mantiene importantes contratos de gas y es su socio en el gasoducto de Medgaz que Sonatrach controla.

► **Cambio de cromos.** Según las fuentes antes citadas, el objetivo de los accionistas es cambiar a CVC y GIP, bloqueados en el capital desde hace años, por la energética emiratí. Esta aspira a no tener que comprar mucho más del 50% del capital.

Puja por la principal empresa gasista española

Quién es Taqa y qué busca el gigante de Abu Dabi que quiere hacerse con Naturgy

La firma de servicios públicos es una de las mayores del Golfo

Ganó 4.000 millones en 2023 y vale cuatro veces más que empresa la española

IGNACIO FARIZA
MADRID

Los petrodólares entran de nuevo, y a lo grande, en España. Con su presumible opa por el 100% de Naturgy, aunque con la firme intención de hacerse con al menos con el 40% de la energética, el emirato de Abu Dabi busca agigantar su presencia en un mercado clave en Europa.

Lo hace a través de Taqa, un gigante prácticamente desconocido a este lado del mundo pero que vale casi 90.000 millones de euros (cuatro veces más que la antigua Gas Natural Fenosa), que cuenta con el músculo financiero propio del golfo Pérsico y que tiene un enorme apetito por crecer en economías avanzadas y reducir su exposición al bloque emergente.

Taqa, las siglas con las que se conoce a la Compañía Nacional de Energía de Abu Dabi, es uno de los principales mascarones de proa del emirato para diversificar su negocio más allá del petróleo y el gas, pensando en los años –no tan lejanos, aunque muchas veces pueda parecer lo contrario– en los que los combustibles fósiles pasen a un inevitable segundo plano en la matriz energética. Participada en un 90% por el Estado y mínimamente cotizada en Bolsa (con un testimonial 1,4% de capital flotante), se precia de ser una de las 10 mayores compañías de servicios básicos de la región de EMEA (Europa, Oriente Próximo y África), con intereses en electricidad, gas, derivados del petróleo y hasta agua.

Pese a su reciente apuesta –financiera y, sobre todo, retórica– por las renovables, la mitad de la energía eléctrica que genera sigue descansando en el gas natural. A falta de la guinda de Naturgy, Taqa –que ganó casi 4.300 millones de euros el año pasado, frente a los casi 2.000 millones de la española– opera en 11 países. En prácticamente todos ellos, eso sí –y a excepción de los del

Mejora de recomendaciones

Los analistas de Mirabaud consideran que, partiendo de la base de que las conversaciones entre Taqa y Critería sobre el futuro de la empresa lleguen a buen puerto, cualquier cambio en la estructura accionarial debe ofrecer un precio razonable para la salida de los fondos y contar con el visto bueno de IFM (que posee el 15%). Desde Mirabaud destacan que los 22,07 euros por acción ofrecidos por IFM en su operación (que estuvo a punto de encallar) es el nivel mínimo de referencia para futuras operaciones. Por su parte, los analistas de XTB explican que, además de ofrecer una mayor estabilidad en el accionariado, la operación podría servir para aumentar el capital flotante que se ha reducido hasta el 12% en los últimos meses. Por su parte, los analistas de GVC Gaesco han aprovechado las últimas informaciones para mejorar la recomendación de la energética, desde reducir a neutral.



Golfo–, con cuotas de mercado muy inferiores a la que conseguiría de hacerse con una posición relevante en la primera gasista y tercera eléctrica española.

Taqa dio sus primeros pasos en 2005, como una compañía eminentemente centrada en un negocio tan lucrativo en aquella parte del mundo como el del agua. Hoy, casi dos décadas después, tiene 7.000 empleados y una meta entre ceja y ceja: “Convertirse en un campeón de la electricidad y el agua reconocido en Abu Dabi y más allá”, como reconocía su consejero delegado, Jasim Husain Thabet, en una carta al mercado plagada de alusiones a un futuro libre de emisiones. En aquella misiva, el ejecutivo ya dejaba entrever su anhelo de

Jasim Husain Thabet, consejero delegado de Taqa, en una imagen del banco de fotografías de su página web corporativa.

Taqa dio sus primeros pasos en 2005, centrada en el negocio del agua

Persisten serias dudas de peso sobre qué busca en la energética

internacionalizar la empresa: “Reconocemos la oportunidad de desplegar nuestro conocimiento y capital para crecer selectivamente en mercados (...) en los que podamos crear valor”.

Al margen de lo financiero hay, no obstante, dudas de peso sobre qué busca Taqa en la española. Pese a los esfuerzos recientes y a diferencia de otras grandes energéticas europeas, la empresa que preside Francisco Reynés sigue muy volcada en el gas: suyo es el contrato de suministro desde Argelia a través del tubo Medgaz y suyo es, también, uno de los mayores contratos de importación de GNL ruso. Un mercado, el de la provisión de gas natural licuado, en el que es uno de los mayores operadores del continente.

Carlos Cuerpo asegura que el Gobierno defenderá los intereses estratégicos de España

MIGUEL JIMÉNEZ
WASHINGTON

El Gobierno asegura que defenderá los intereses estratégicos de España en la gasista y eléctrica Naturgy ante la posible presentación de una opa sobre el 100% del capital por parte del grupo emiratí Taqa. El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, señaló ayer en Washington que España cuenta con los instrumentos normativos necesarios para ello. Sin cerrar la puerta a ninguna posibilidad, fuentes conocedoras

de la situación señalan que lo que se plantea el Gobierno no es una entrada en el capital de la empresa, sino jugar con su capacidad de autorizar la entrada de capital extranjero y de poner condiciones en su caso.

Cuerpo se encontraba en Washington asistiendo a las reuniones de primavera del FMI y el Banco Mundial. Ayer atendió a los medios de comunicación durante unos minutos. Ante la pregunta de si se plantearía el Gobierno entrar en el capital

de Naturgy si fuera necesario para preservar la españolidad, Cuerpo contestó: “Tenemos una visión muy clara en España respecto a la necesidad de proteger nuestros intereses estratégicos y tenemos además los instrumentos normativos necesarios. Tenemos una normativa que nos permite un equilibrio perfecto entre la protección de nuestras empresas, de nuestros intereses estratégicos y la atracción de inversión extranjera directa”, dijo. “En el marco de

esta normativa analizaremos la operación sobre Naturgy cuando se materialice igual que lo hemos hecho en el caso de Orange-MásMóvil o en otras situaciones. A ve-

Advierte de que cuenta con instrumentos para proteger las inversiones y la españolidad

ces esta protección conllevará la entrada del Estado con una participación, como es el caso por ejemplo de Telefónica, pero en el caso de Orange y MásMóvil lo que conllevó es una serie de requisitos para que se mantengan las inversiones y el empleo en España. Este yo creo que es el marco en el que nos moveremos hacia adelante”, añadió.

Repreguntado acerca de si el Gobierno autorizaría la operación en caso de que finalmente se presente

una opa por parte de la firma árabe, Cuerpo insistió: “Tenemos los canales y los instrumentos adecuados para analizar esta operación cuando se oficialice por parte de la empresa emiratí y a partir de ahí veremos cómo somos capaces de mantener esos intereses estratégicos de España, en este caso en Naturgy, y no solo es la empresa, sino que es un sector hacia donde tenemos que ser capaces de conservar ese esfuerzo inversor en las próximas décadas”.

Grifols valora con grandes fondos de deuda una colocación privada de 1.000 millones

La farmacéutica catalana opta por no emitir bonos cotizados para refinanciar los vencimientos que afronta el año que viene



ÁLVARO BAYÓN
MADRID

Grifols ultima su nueva estructura de deuda. La compañía catalana de hemoderivados negocia con grandes fondos de deuda una colocación privada, con el objetivo de atender una parte de los vencimientos que afronta el año próximo, por 2.900 millones de euros, de los más de 10.000 millones que adeuda en total. Se trata de una emisión de 1.000 millones, que no cotizará en el mercado y con un esquema de vencimientos de entre cinco y siete años.

Grifols afronta el año que viene su primer *match ball* financiero desde que el fondo bajista Gotham City publicase su demoleador informe, que asignaba un valor de cero euros a la compañía y la acusaba de inflar su cifra de ebitda y reducir artificialmente la deuda. La compañía debe afrontar el vencimiento de dos emisiones de bonos, que suman unos 2.000 mi-

llones cada una y de otros 900 millones en una línea de crédito.

Para abordar estos pagos acordó en diciembre la venta de un 20% de su participación en la compañía china Shanghai RAAS por 1.600 millones, que prevé cerrar durante el primer semestre. La semana pasada anunció la emisión de deuda sénior asegurada para reemplazar unos bonos no garantizados que vendió en 2019 por 905 millones, mientras que los otros 1.000 millones en títulos garantizados emitidos en 2017 prevén repagarlos con los fondos recabados de la transacción china.

Fuentes financieras indican que varios fondos de deuda se han acercado recientemente a la compañía para participar en la refinanciación. La idea es lanzar una colocación privada, negociada con un grupo limitado de fondos de una deuda que no cotice en los mercados abiertos, sino que se coloque direc-

tamente a estos fondos en EE UU.

Esta opción –que fue la elegida, por ejemplo, por el Barça para financiar las obras de reforma del Camp Nou o por el Real Madrid para hacer lo propio con la renovación del Bernabéu– le permite abordar una emisión sin someterse al escrutinio público, con más facilidad para fijar un precio al margen del castigo del mercado tras la publicación del informe y la investigación de la CNMV. También, evita que fondos oportunistas entren en esta deuda y desde ahí traten de forzar una reestructuración.

Los detalles de esta nueva emisión aún no se conocen. Las partes trabajan en un esquema de vencimientos con varios tramos, de entre cinco y siete años. También, negocian el precio a los que se venderán estos tramos. No obstante, el hecho de que la deuda que reemplazan se emitiera en plena era de los tipos

Logotipo de Grifols en la sede central de la compañía en Barcelona.

GETTY IMAGES

cero y las cotizaciones actuales de los bonos anticipan que la empresa catalana tendrá que rascarse el bolsillo y pagar más por su pasivo. La rentabilidad exigida a los 1.400 millones que vencen en 2028 se ha disparado por encima del 9%, tres veces más que el cupón que pagan a sus inversores, del 3,8%. Los 770 millones que vencen en 2027 cotizan al 5,6% y las dos emisiones que caducan el año próximo, al 6,8%.

Refinanciación

La compañía cuenta además con una línea de crédito de 900 millones que también expira el año que viene. En este caso, sin embargo, espera que la refinanciación sea mucho más sencilla, pese a que el BCE ha pedido explicaciones a las entidades sobre su exposición a la compañía. Su siguiente punto clave será en 2027, cuando deberá devolver 770 millones en bonos y dos préstamos sindicados por 2.600 millones.

La compañía afronta el año que viene su primer 'match ball' financiero

Debe atender el vencimiento de bonos por 2.000 millones y créditos por otros 900

La farmacéutica ha saldado la crisis abierta por Gotham City, que se sucedió de una investigación abierta por la CNMV, reconociendo un ratio de endeudamiento superior, de 8,4 veces el beneficio bruto de explotación. El regulador concluyó sus pesquisas al apuntar a "deficiencias relevantes" en las cuentas publicadas de la compañía. Si bien le eximía de reformular cuentas, sí pedía más claridad en la publicación del ebitda y de los ratios financieros, elementos clave para atraer el apetito de los bonistas.

La compañía afronta esta refinanciación tras haber recibido el mes pasado un varapalo por parte de las agencias de rating.

S&P y Fitch han bajado el rating hasta B, cinco escalones por debajo del grado de inversión, para la primera, y un peldaño por encima, B+, para la segunda. Moody's mantuvo su nota en B2, pero rebajó la perspectiva a negativa.

Fitch justificó su decisión por las expectativas menores a lo esperado de generación de caja en 2023 y 2024, así como un retraso en el plan de la compañía para recortar la deuda, con el nivel pasivo manteniéndose por encima de las cinco veces en 2025 y 2026.

Moody's, por su parte, suma a estas observaciones una alerta sobre la liquidez de la empresa. Apunta a que tiene en caja 256 millones, además de 950 millones en la línea de liquidez. De este crédito, la empresa ha dispuesto, hasta el 31 de diciembre, 360 millones de euros, un 26%. También recuerda que las condiciones del préstamo establecen que, de utilizar más del 40% del importe, empieza a operar un compromiso (*covenant*, en la jerga) de mantener la ratio de endeudamiento por debajo de las 7 veces.

Al incrementar esta ratio, tras la investigación de la CNMV, hasta las 8,4 veces, este umbral saltaría por los aires, lo que obligaría a iniciar ya conversaciones con estas entidades.

También S&P ha puesto en duda la refinanciación de la compañía. Esta agencia de rating, en concreto, apunta a que las condiciones de los bonos impiden dedicar a su repago el dinero obtenido de la venta de la filial china. Además, apunta a que puede volver a rebajar la nota de los bonos otra vez si el comprador decide retirarse de la operación.

ACS repartirá 2.000 millones en dividendos hasta 2026

El consejero delegado, Juan Santamaría, prevé que el grupo constructor duplique su valor en 2030 y dé un salto en la remuneración a los accionistas

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

Más rentable, con menor riesgo e invirtiendo en segmentos de negocio de alto crecimiento y con notables márgenes. Así ve a ACS su consejero delegado, Juan Santamaría, en el horizonte hasta 2030. El mayor grupo español de infraestructuras reunió ayer a analistas e inversores en su primer Día del Mercado de los Capitales, y entre la cascada de anuncios destaca el de la distribución de dividendos por 2.000 millones de euros en el periodo 2024-2026, con una media de 670 millones anuales, superior a la cifra de 630 millones repartida en 2023.

A la vuelta de estos tres ejercicios, el beneficio neto de la compañía debería subir a una cifra de 850 millones a 1.000 millones, desde los 780 millones obtenidos al cierre de 2023. Para ello, es clave la aproximación a nuevos segmentos de mercado. Los ingresos han de moverse para entonces entre los 43.000 y los 48.000 millones (35.738 millones en 2023). La política de dividendos anticipada ayer conlleva crecimiento respecto a los 1.200 millones con que ACS remuneró a sus partícipes entre 2012 y 2017, y los 2.000 millones que totalizó de 2018 a 2023.

Santamaría señaló que el actual valor de los fundamentales de ACS, cifrado en 14.000 millones, se habrá multiplicado por dos en 2030, "lo que se traducirá en un salto en la remuneración al accionista". Ese crecimiento se asienta en la diversificación de la compañía, desde el punto de vista de las soluciones e inversión, hacia segmentos de negocio de alto valor añadido, como la transición ecológica o las infraestructuras digitales. El ejecutivo también resaltó la ventaja que supone la fuerte implantación local en todo el mundo "en un contexto de desglobalización".

La estrategia para el periodo 2024-2026, con la recuperación de la vieja aspiración de llegar a los 1.000 millones de resultado neto ordinario, pasa por la



El consejero delegado de ACS, Juan Santamaría. PABLO MONGE

simplificación de la estructura y la búsqueda de sinergias. También habrá fuerte inversión y un estricto control de los riesgos, con la máxima de mantener la calificación crediticia de grado de inversión (en la actualidad BBB- de S&P). ACS ha dividido sus activida-

La empresa estima que a la vuelta de tres ejercicios el beneficio debería estar entre 850 y 1.000 millones

La estrategia para llegar a ese nivel pasa por la simplificación y buscar sinergias

des en tres grandes áreas: soluciones integrales, con un tamaño del 65% sobre el total del grupo y en la que se incluyen Cimic y Turner; infraestructuras, con referencias como Abertis, Iridium, Hochtief PPP y Pacific, y un volumen del 20% sobre el negocio integral, e ingeniería y construcción, donde se reúnen filiales como Flatiron, Dragados o Hochtief, con un volumen de negocio que representa un 15%.

Uno de los deseos a corto plazo es replicar los servicios de la estadounidense Turner en Europa, en lo que respecta a la ejecución de inmuebles complejos y de alto valor añadido, como fábricas para el vehículo eléctrico, centros de datos o instalaciones dedicadas a la industria de la salud. También se insiste en rebajar el riesgo de la cartera de contratos de construcción, de 26.500 millones de euros. "Lo hemos conseguido ya en un 85% de la reserva de trabajo", afirmó Santamaría. ACS seguirá des-

tinando capital de forma intensiva a las concesiones de autopistas, con Abertis como punta de lanza, pero también lo colocará en renovables e infraestructuras digitales. El plan pasa por afrontar el desarrollo de infraestructuras de transporte por 20.000 millones hasta 2030, donde ACS pondría hasta 1.800 millones de capital propio.

La apuesta por las instalaciones digitales y tecnológicas estará entre los 6.000 y los 12.000 millones de euros, con la asignación de 1.200 millones en capital propio y el reto de desarrollar un gigavatio (GW) de capacidad en centros de datos. En el terreno de las energías alternativas se avista una carga de proyectos que ronda los 5.000 a 7.000 millones, en los que el grupo español pondría entre 1.000 y 1.500 millones en capital para alcanzar los 5 GW. En esta línea, Juan Santamaría se refirió ayer a nuevos proyectos por 2.600 millones en movilidad sostenible, con una participa-

ción directa de la compañía de 360 millones. Y el conglomerado de infraestructuras se reserva más de 1.200 millones para posibles adquisiciones o para seguir inyectando capital a Abertis, tras la aportación de 650 millones del arranque se este año.

En el capítulo de las desinversiones, están presupuestadas operaciones por 2.000 a 3.000 millones, entre las que se encuentra la venta de la filial de servicios Clece.

Concesiones

En los primeros compases de la reunión con inversores el que es mano derecha de Flotentino Pérez ha valorado los activos concesionales de ACS en 11.600 millones, de los que 8.900 millones le deben a Abertis, cuya cartera de ebitda está en los 160.000 millones de euros. La concesionaria dice tener capacidad para repartir 600 millones de euros a cada uno de sus dos accionistas, ACS y la italiana Mundys, hasta

2038 (9.000 millones en 15 años), tal y como lo hace en este 2024. Más allá de ese horizonte la remuneración debería ser creciente.

En el encuentro de la dirección de ACS con la comunidad de inversores ha habido espacio para tocar la reciente decisión del Departamento de Transportes de Texas de iniciar los trámites que pueden acabar vuelta a manos públicas de la autopista SH-288, activo estrella del grupo en EE UU. La estimación de la compañía y de la propia Abertis, primera accionista con el 56,8% del capital, es recibir un pago mínimo de 1.726 millones de dólares (unos 1.620 millones de euros) si se produce la reversión de la concesión, cuyo contrato ofrece 52 años de plazo de explotación. ACS espera al avance del proceso en Texas para dotar provisiones si las compensaciones no cubren el valor del activo, y da por seguro que el valor de la acción ya ha descontado este revés al otro lado del Atlántico.

Las empresas no compiten cada cuatro años sino a diario. Contra sí mismas y contra sus competidores. Y todas ellas compiten contra los impagos. Pero el éxito es un deporte en equipo. Y no hay mejor compañía que el seguro de crédito, su prevención, indemnización y recobro. Allí donde lo necesite. Porque el sello de la tranquilidad también es saberse acompañado en todo momento.

www.creditoycaucion.es

900 401 401

Crédito y Caución
Atradius

Cobertura de impagos · Respaldo para el crecimiento rentable · Asesoramiento en internacionalización · Garantías para contratos públicos

**¿Complicado encontrar buenos clientes?
¿Inseguridad global?**

**Haga como miles de empresas:
defiéndase.**

**Operación asegurada en
Crédito y Caución**



Iberia volará a ciudades medianas de EE UU y Brasil con la llegada del nuevo avión de Airbus

La aerolínea ofertará destinos secundarios gracias a la pequeña aeronave de largo alcance

Espera recibir 14 unidades entre 2024 y 2026

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

La entrada de los primeros aviones A321 Extra Long Range (XLR) en la flota de Iberia, prevista para el cuarto trimestre, va a provocar un vuelco en su oferta de vuelos transoceánicos, que es donde la empresa recoge su mayor rendimiento. Con menos aforo, pero con mejores costes operativos que los otros aparatos de Airbus para la larga distancia (A330 y A350), el nuevo y revolucionario modelo hace que la aerolínea de IAG piense ya en volar a ciudades medianas, pero atractivas, del este de Estados Unidos y el nordeste de Brasil. El foco irá más allá en el mapa americano a corto plazo, para lo que también ayudará la pretendida compra de Air Europa.

Hasta ahora Iberia alcanza Estados Unidos con operaciones a Nueva York,

Miami, Chicago, Boston, Dallas, Los Ángeles, San Francisco y Washington, las dos últimas exclusivamente en la temporada de verano. Su oferta es de un total de 126 vuelos semanales entre Madrid y esos ocho destinos. Además, la propia Iberia opera con la marca Level entre Barcelona-El Prat y Miami, San Francisco, Los Ángeles, Nueva York y Boston. Esta última aerolínea está en vías de independizarse con la obtención de un certificado de operaciones (AOC) propio.

Al alcance del A321 XLR quedarían destinos, en una primera fase, como Atlanta, Orlando, Charleston y Filadelfia, en Estados Unidos. Fuentes cercanas a la compañía hablan de una decidida apuesta por el país, al que IAG llega especialmente a través de British Airways.

En cuanto a Brasil, la firma que preside Marco Sansavini aterriza en los aeropuertos de Río de Janeiro y São Paulo (16 frecuencias semanales en total), pero IAG no esconde su intención de ir a más. Por ello se analizará la posible compra de TAP si el precio cuadra y, especialmente, el Gobierno portugués, hoy propietario del 100%, ofrece una posición de control. Con el nuevo avión quedarían

al alcance de Iberia plazas como la de Salvador de Bahía o Natal.

IAG espera 14 unidades del avión de pasillo estrecho 321 XLR entre este 2024 y 2026, que, en principio, se repartirán entre Iberia, Aer Lingus y Level. Esos 14 aviones al cierre de 2023 tenían un peso del 8% sobre los 181 que tiene pedidos en firme el grupo que lidera Luis Gallego.

Airbus tiene más de medio millar de unidades en su cartera de pedidos en lo que respecta a esta aeronave capaz de volar al 100% de su capacidad allí donde el A330 o el A350 irían con discretos factores de ocupación. United, Sky Airline, Latam o American Airlines están entre las compradoras.

Los 244 asientos en clase única a los que llega el A321 XLR (también puede configurarse con clase premium), están muy por debajo de los 406 del A330 (en clase económica única) o los 440 a 480 de los A350 (en clase única). Pero Airbus ha ganado con este aparato un 15% de alcance (8.700 kilómetros) sobre el radio de acción del A321 LR (7.400 kilómetros), y este último ya llega un 15% más allá que el A321 Neo (6.480 kilómetros). Desde el punto de vista de los costes, el



Aparato A321 XLR de Airbus sobrevolando la ciudad de Londres. IMAGEN CEDIDA POR AIRBUS

A321 XLR consume un 30% menos que los aviones de la generación anterior, según el fabricante.

Relevo

IAG ha anunciado una inversión de 8.900 millones de euros en aviones entre 2024 y 2026, de los que 8.000 millones se dedicarán al relevo de flota y los 900 millones restantes, a crecimiento. Al cierre de 2023 el grupo vuela con 583 aviones, flota que debería pasar a 611 unidades en 2026. En el entorno del grupo impera la tranquilidad respecto a los pedidos que deben entrar en los tres próximos años pese a las dificultades que están atravesando Air-

bus y Boeing, especialmente esta última, para sacar adelante sus compromisos. En contra pesan los problemas que atraviesan centenares de proveedores, entre la subida de los costes energéticos o la inflación en las materias primas.

Iberia presupuesta un crecimiento del 14% en capacidad para este 2024. Su nuevo presidente, Marco Sansavini, resaltó el pasado martes en su primer acto público en Madrid, el de la presentación del Espacio Iberia en el corazón de la Gran Vía, un desarrollo que "nos está permitiendo crear empleo y oportunidades para nuestras personas, con casi 1.000 contrata-

ciones, alrededor de 300 pilotos y 700 tripulantes de vuelo".

En Barcelona, Vueling ha tenido que capear el problema de tener 29 aviones en tierra por la crisis del fabricante de motores Pratt & Whitney. La catalana podría seguir a final de año con 19 aparatos afectados, ante lo que ha optado por alquilar aparatos para garantizar la producción prevista. Desde IAG se insiste en que la asignación de nuevos aviones a la catalana depende de que se llegue a un acuerdo con los pilotos, a los que se pide flexibilidad y la vinculación de futuras mejoras a los resultados de la compañía.

Acerinox prevé cerrar la compra de Haynes durante el tercer trimestre

JAVIER VADILLO
MADRID

Acerinox avanza en sus planes de ganar capacidad industrial en Estados Unidos. El fabricante de aceros inoxidables anunció ayer que se están cumpliendo los pasos para la compra de la siderúrgica norteamericana Haynes. De hecho, los accionistas de la futura filial ya han dado el visto bueno a la operación, que también ha sido respaldada por las autoridades antimonopolio. En un comunicado a la Comisión

Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Acerinox especifica que espera cerrar la adquisición durante el tercer trimestre de este ejercicio.

La operación, realizada a través de su filial North American Stainless (NAS), queda pendiente a partir de ahora de otras aprobaciones regulatorias y del cumplimiento de las condiciones habituales, como la revisión del balance de Haynes por auditores externos. Acerinox comunicó el pasado febrero la compra del 100% de Hay-

nes por más de 740 millones. La empresa está especializada en el segmento de aleaciones de alto rendimiento, una actividad complementaria con los aceros inoxidables que elabora Acerinox. El grupo español calcula que la inversión generará sinergias de 66 millones.

Los accionistas de Haynes, según el acuerdo inicial, se comprometen a participar en un próximo plan de inversiones de 185,5 millones con parte del dinero pagado por Acerinox.

Bayer España eleva sus ventas un 3% en 2023, con una inversión de 154 millones

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

Bayer España registró en 2023 un volumen de ventas de 768 millones, cifra que supone un crecimiento del 3% con respecto al ejercicio anterior. Bernardo Kanahuati, CEO de Bayer en España y Portugal, ha destacado que la empresa ha alcanzado un "sólido desempeño", con crecimientos en todas las áreas.

El directivo, recordó que Bayer acaba de cumplir 125 años de presencia en el mercado español, indicó que la

empresa se ha convertido en un "pilar estratégico" del grupo, al suministrar no solamente a España sino a otros países.

Por áreas de negocio, Pharmaceuticals, que incluye los medicamentos de prescripción, experimentó un crecimiento de un 1,8% respecto al año anterior, hasta 397 millones de euros, impulsado por la ampliación de su cartera de productos en el área cardiorrenal, con la terapia para insuficiencia cardíaca Verquvo, y de fár-

macos oncológicos donde destaca Nubeqa para el tratamiento del cáncer de próstata. El crecimiento de sus marcas Eylea para oftalmología, y el anticoagulante oral Xarelto también han tenido una contribución esencial a este buen desempeño.

En el área de crop science (agricultura), las ventas crecieron un 2,8%, hasta 256 millones de euros, "a pesar del entorno difícil y unas condiciones climatológicas desfavorables", según precisó Kanahuati.

Aumenta un 3,5% el reciclaje de envases de plástico, metal, brik, papel y cartón en 2023



A LA IZQUIERDA, ARRIBA Y ABAJO, UNOS CUBOS DE BASURA. A LA DERECHA, ROSA TRIGO, CONSEJERA DELEGADA DE ECOEMBES. FOTO CEDIDA POR LA ORGANIZACIÓN



14.611 empresas confiaron el año pasado en Ecoembes para dar respuesta a sus obligaciones relativas a la responsabilidad ampliada del productor (RAP)

V. C.
MADRID

La separación de basuras en diferentes cubos es un gesto ya habitual en cualquier casa española, pero a veces nos olvidamos de los objetivos principales de esta práctica: cuidar al medio ambiente, reducir la generación de residuos y facilitar su reincorporación al ciclo productivo en forma de materia prima reciclada para fabricar nuevos productos.

El grueso de ese trabajo lo asume desde 1997 Ecoembes, año en el que esta entidad sin ánimo de lucro inició su actividad, como Sistema Colectivo de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAP), destinado a garantizar la gestión de envases de plástico, metal, brik, madera, papel y cartón en España. Desde entonces la cantidad de estos residuos que se ha enviado a reciclar ha crecido de manera constante hasta alcanzar el año pasado las 1.683.890 toneladas en envases reciclados, un 3,5% más que en 2022 y un 12% más que hace cinco años.

“Estamos orgullosos de haber impulsado el sistema de reciclaje de envases domésticos en España, en colaboración con las empresas, las Administraciones públicas y toda la ciudadanía, con el que ofrecemos

soluciones que son eficaces, eficientes, innovadoras y con garantía de cumplimiento”, afirma Rosa Trigo, consejera delegada de Ecoembes.

Si nos fijamos en el tipo de material que componen los casi 1,7 millones de toneladas de envases domésticos reciclados, observamos que 733.673 fueron de envases plásticos (un 3,5% más que en 2022), 697.305 de papel y cartón (+4,6%), 243.604 metálicos (+0,1%) y 9.308 de madera (+3,28%).

Todo ese volumen ha sido gestionado en alguno de los 495 recicladores homologados por Ecoembes, que garantizan el correcto tratamiento de los residuos de envases contribuyendo así a su circularidad. Esto ha conllevado el ahorro de 9,84 millones de MWh de energía, 15,53 millones de m³ de agua y evitó la emisión de 1,7 millones de toneladas de CO₂ a la atmósfera.

En cuanto al origen de todo lo reciclado, el 73,1% provenía de la recogida separada, que incluye tanto las 1.012.036 toneladas procedentes de la recolección selectiva municipal (60,1%), que se realiza a través de los contenedores amarillos y azules de la calle, como las 219.424 toneladas recogidas mediante gestión privada (13%) y a través de puntos de reciclaje situados en lugares de gran afluencia de público como estadios,

Colaboración de las empresas

La financiación de los costes en los que incurre Ecoembes es posible gracias a la aportación que realizan cada una de las 14.611 empresas que forman parte de la organización, así como de la venta del material recuperado de recicladores homologados.

Las contribuciones de las compañías están relacionadas con los envases que ponen en el mercado (1.993.613 toneladas en 2023). El 46% de ellas pertenecen al sector de la alimentación; el 7%, al de higiene y belleza; el 6%, al de bebidas; el 5%, a limpieza y mantenimiento, y el 37% restante, a otros sectores, como distribución, mobiliario o electrónica, entre otros.

aeropuertos, estaciones o en multitud de eventos. El 26,9% restante (452.430) se consiguió recuperar de las plantas de residuos que tratan la fracción denominada “resto”. Una cifra que evidencia que, aunque el reciclaje es un hábito medioambiental muy consolidado, se puede extender aún más. “En línea con nuestro propósito de trabajar por un futuro sin residuos, sabemos que todavía hay camino por recorrer, y por eso nos enfocaremos en ir más allá del reciclaje, con la reducción, la reutilización y la lucha contra la basuralidad en nuestra hoja de ruta. Y lo haremos con la escucha, la participación y la transparencia como principios de gobernanza”, asegura la responsable de Ecoembes.

Hay que recordar que es una organización sin ánimo de lucro, por lo que no tiene beneficios. Para ello, cada año equilibra sus ingresos y costes. Unos costes que en 2023 ascendieron a 802,1 millones de euros por el reciclaje de envases domésticos. De ellos, 789,9 millones (el 98,5%) se destinaron a garantizar la operativa del reciclaje. Esto incluye los 397.721 contenedores amarillos y 253.322 azules disponibles en la vía pública y los más de 57.643 puntos de reciclaje y 310 máquinas RECICLOS instaladas en espacios de gran afluencia de público (como aero-

1,7

millones de toneladas de envases domésticos se reciclaron el año pasado, un 3,5% más que en 2022.

802,1

millones de euros fue el coste del reciclaje de estas toneladas.

puertos, universidades, estadios de fútbol u oficinas); así como la puesta en circulación de los camiones que recogen los contenedores, el pago de operarios, el proceso de selección llevado a cabo en las plantas, el traslado de residuos, las campañas de concienciación o la innovación para la mejora del sistema. Los 12,2 millones de euros restantes (el 1,5%) correspondieron a costes de estructura, como arrendamientos, provisión de insolvencias o personal.

La exsecretaria de Rodrigo Rato rompe a llorar en el juicio

La acusada niega irregularidades en la adjudicación de contratos

J. J. GÁLVEZ /
NURIA MORCILLO
MADRID

Teresa Arellano, exsecretaria de Rodrigo Rato, rompió a llorar ayer miércoles durante su declaración en la Audiencia Provincial de Madrid, donde se celebra desde el pasado diciembre el juicio sobre el presunto origen ilícito de la fortuna del expolítico del PP. Arellano, que fue durante décadas una de las personas más cercanas al exvicepresidente del Gobierno de José María Aznar, se encuentra entre los acusados. La Fiscalía Anticorrupción sostiene que ayudó al exdirigente popular a maniobrar para cobrar comisiones ilegales por la adjudicación de contratos de publicidad a las compañías Publicis y Zenith.

El ministerio público asegura que la exsecretaria de Rato —a la que ascendió hasta el puesto de coordinadora de comunicación, publicidad y marca en Bankia— tenía un “control omnímodo” sobre los contratos de publicidad. Es más, según la tesis de Anticorrupción, ella formaba

parte del “grupo de presión” creado por el expolítico para que este se hiciese en 2011 con los servicios de Zenith y Publicis, que previamente habían pagado un “peaje”.

Sin embargo, Arellano lo negó todo. Durante su declaración, la acusada dijo que no supo nada de los contratos de publicidad hasta 2012, cuando Rato la nombró “coordinadora” de comunicación, publicidad y marca. “Llevo ocho años y medio volviéndome loca”, lamentó Arellano, quien se negó a responder a la fiscalía y a la Abogacía del Estado.

A preguntas de su abogado, la exsecretaria de Rato recordó también el momento de su detención, en 2015. Al recordar ese día, no aguantó las lágrimas: “Registran mi casa, donde se presentan 20 personas. Estuve dos noches en una celda, hasta que me pusieron delante del juez instructor. Y ya no he vuelto a saber nada en ocho años y medio. Mi vida se acabó tanto personal como profesionalmente”, aseguró.

Los minoritarios españoles y directivos se quedan con el 9% de la nueva Masorange

La teleco cree que la OPV es la mejor vía para facilitar la salida de inversores

Onchena, Key Wolf, Meinrad Spenger e Inveready siguen en el capital

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

Masorange, la operadora resultante de la fusión de Orange y MásMóvil, en una transacción valorada en más de 18.000 millones de euros, se presentó ayer ante la comunidad inversora. La *joint venture*, número uno en clientes de móvil y banda ancha fija en el mercado español, ha repartido su capital al 50% entre la teleco francesa y Lorca JVC, matriz de MásMóvil. Ahora bien, los inversores minoritarios españoles se han quedado con parte del capital de la nueva teleco.

Tal y como indicó la compañía en una presentación para la comunidad financiera, un 50% del capital pertenece directamente a Orange; un 41% es propiedad de los grandes fondos que controlaban MásMóvil (Cinven, KKR y Providence, que tenían el 86% de la antigua MásMóvil, tras la opa lanzada en 2020), y el 9% restante pertenece a los accionistas españoles minoritarios de la antigua MásMóvil y al equipo directivo.

Entre esos accionistas minoritarios figuran Onchena, la sociedad de inversión de la familia Ybarra Careaga; Key Wolf, vehículo inversor de José Eulalio Poza, fundador de la antigua Ibercom; Inveready, sociedad controlada por Josep Maria Echarri y accionista tradicional de MásMóvil, y el propio CEO de Masorange, Meinrad Spenger, además de otros directivos y empleados de la operadora.

Estos inversores minoritarios, accionistas españoles en su momento de MásMóvil, acordaron reinvertir en Lorca JVC parte de las plusvalías obtenidas por la citada opa lanzada por los fondos en 2020, lo que les



El responsable de operaciones de Masorange, Germán González; el director financiero, Ludovic Pech, y el CEO, Meinrad Spenger. ANDREA COMAS

Moody's otorga un rating Ba3 a la nueva deuda de Masorange

Moody's ha asignado el rating Ba3 a los nuevos créditos sénior asegurados, por un importe conjunto de 1.500 millones de euros, de Lorca Finco y Lorca Co-Borrower, filiales de la nueva Masorange, surgida de la fusión de Orange y MásMóvil. Es la misma calificación que la otorgada a MásMóvil antes de la integración.

Bajo la operación en marcha, Lorca Finco colocará el tramo TLB3 en euros y Lorca Co-Borrower hará lo propio con el tramo TLB4 en dólares. La perspectiva es positiva. Lorca Finco y Lorca Co-Borrower son subsidiarias de Lorca Holdco, a su vez filial de Masorange, que tiene un rating de Ba3 con perspectiva positiva. El 19 de marzo, justo antes de la materialización de la fusión, MásMóvil comunicó que había dado orden a Bank of America y BNP Paribas, *joint global coordinators*, para la colocación de esta nueva deuda, que se distribuiría en el mercado institucional, en una mezcla de deuda sénior asegurada y un préstamo TLB.

permitió ostentar, inicialmente, cerca de un 5% del capital de la citada matriz de la operadora. Onchena, que durante varios meses fue el principal accionista de MásMóvil, reinvertió en torno a 110 millones de euros de los 330 millones de plusvalías obtenidas.

Además, Onchena y Key Wolf tuvieron una participación intensa en el crecimiento de la propia MásMóvil, llegando a prestar dinero en 2020 a la operadora (28,2 y 20,8 millones de euros, respectivamente) para atender necesidades de liquidez, junto con Cinven, KKR y Providence. Unos créditos que, posteriormente, se convirtieron en parte en acciones de la compañía.

Pleno compromiso

Masorange explicó que la dirección mantendrá una participación en la nueva entidad, para confirmar su “pleno compromiso con el éxito de la *joint venture*”. La teleco señaló que hay un claro alineamiento de intereses entre ambos socios. Así, asegura que la OPV es la manera más conveniente para facilitar la salida de los inversores, y precisa que el acuerdo de accionistas define una ventana de salida que coincide con el ciclo inversor de los fondos, así como la toma de

control por parte de Orange en paralelo con la OPV. En el acuerdo, establecieron un plazo entre 24 y 42 meses después del cierre de la transacción, para la salida a Bolsa.

Con respecto a Orange, afirmó que la operadora francesa traerá apoyo industrial a la *joint venture*, incluido el uso de marca y el respaldo tecnológico. Además, recordó que es el segundo mercado del grupo galo al aportar el 10% de su ebitda y el 11% de los activos consolidados. En la misma línea, explicó que la *joint venture* es la forma de reforzar a Orange España, al fusionarse con un grupo altamente complementario.

También apuntó que el alineamiento de accionistas coincide con una política financiera prudente, al estipular un objetivo de reducción del apalancamiento hasta situarlo por debajo de 3,5 veces el ebitda, para respaldar la futura OPV, apoyado por la limitación por contrato del pago de dividendos.

En cualquier caso, la *joint venture* funcionará y se financiará como una entidad independiente, manteniendo la capacidad de reacción y la flexibilidad en las operaciones, “mientras se beneficia de la experiencia industrial de Orange”.

R-CO

Société d'investissement à Capital Variable
(Sociedad de inversión de capital variable)
Sede social: 29, avenue de Messine 75008 París,
Registro Mercantil de París 844 443 390

SEGUNDO AVISO DE CONVOCATORIA

La Junta General Mixta reunida el 15 de abril de 2024 a las 17 horas no pudo deliberar por falta de quórum sobre las resoluciones extraordinarias.

En consecuencia, los accionistas de la SICAV R-CO están convocados en segunda convocatoria a la **Junta General Extraordinaria** que tendrá lugar en el domicilio social, sito en 29, avenue de Messine – 75008 París, el **29 de abril de 2024 a las 17 horas**, con el fin de deliberar sobre el mismo orden del día, a saber:

- Lectura del informe del Consejo de administración.
- Modificación del artículo 27 de los estatutos «Asignación de los importes distribuibles» con arreglo al Reglamento n.º 2020-07 de la Autoridad de Normas Contables de Francia (Autorité des Normes Comptables, ANC) relativo al nuevo plan contable.
- Armonización de los artículos 13, 17, 19 y 21 de los estatutos con la normativa en vigor.
- Poderes para la formalización de trámites.

Todos los accionistas tienen derecho a participar en la junta, con independencia del número de acciones que posean.

Para asistir, votar por correo o hacerse representar en la junta, los titulares de acciones nominativas deberán estar inscritos en los registros de la Sociedad el segundo día hábil anterior a la junta, a las 00:00 horas (hora de París).

Los titulares de acciones al portador deberán estar inscritos en los registros del intermediario autorizado el segundo día hábil anterior a la junta, a las 00:00 horas (hora de París). La inscripción o el registro contable de los títulos en los libros registro de títulos al portador llevados por el intermediario autorizado se hará constatar por medio de un certificado de participación expedido por este último. Los titulares de acciones al portador deberán presentar, en el mismo plazo, el certificado de participación en las oficinas de Rothschild Martin Maurel.

En caso de no poder asistir a la junta, los accionistas tienen las siguientes opciones:

- otorgar un poder de representación a su cónyuge o a otro accionista;
- enviar a la Sociedad un poder de representación sin especificar ningún mandatario;
- utilizar y remitir a la Sociedad un formulario de voto por correo.

Los formularios normalizados de voto por correo o por delegación, así como sus anexos, están a disposición de los accionistas en el domicilio social.

La solicitud de envío de este formulario debe remitirse a la Sociedad por carta certificada con acuse de recibo como muy tarde seis días antes de la fecha de la reunión.

Los titulares de acciones al portador inscritos en el libro de registro deben remitir su solicitud a la Sociedad por carta certificada con acuse de recibo como muy tarde seis días antes de la celebración de la reunión.

En ese caso, no tendrán la posibilidad de hacerse representar (delegación) ni de participar directamente en la junta.

El formulario deberá enviarse de modo que los servicios de la Sociedad lo reciban como muy tarde tres días antes de la celebración de la junta.

El Consejo de administración

Colonial pone en venta la antigua sede de McKinsey en Madrid

El inmueble está en el distrito de Chamberí, e irá destinado a vivienda 'prime' ► El comprador podría pagar más de 8.000 euros por metro cuadrado

ALFONSO SIMÓN
MADRID

Colonial, mayor inmobiliaria del Ibex 35 por valor de sus propiedades, continúa con desinversiones no estratégicas. La compañía presidida por Juan José Brugera ha decidido poner a la venta un edificio señorial de los números 31 y 33 de la calle de Sagasta de Madrid, que hasta el pasado año era la sede de la consultora de EE UU McKinsey. La empresa ya ha recibido ofertas de diversos inversores, según confirman varias fuentes del sector. La intención de los potenciales compradores pasa por transformar el inmueble en vivienda *prime*, debido a que el activo se encuentra en una de las zonas más caras de Madrid, en el límite de Chamberí y cerca del barrio de Almagro.

La socimi está realizando la transacción de forma *off market*, sin realizar un proceso abierto ni habiendo contratado a ningún asesor. Ha recibido al menos tres pujas y tiene la intención de hacer un traspaso rápido, según las fuentes consultadas. Desde esta inmobiliaria se ha declinado realizar comentarios. Se desconoce, de momento, el precio ofrecido, pero los expertos calculan que las ofertas pueden abarcar un mínimo de 8.000 euros por metro cuadrado. Eso supondría un desembolso de más de 55 millones.

El interés demostrado por el activo, en todos los casos, viene por el apetito para transformar esas oficinas en viviendas, debido a la elevada demanda residencial en Madrid. El inmueble de Sagasta se convertiría, presu-

miblemente, en residencial de lujo, como ha sucedido en otros edificios señoriales de Madrid en Chamberí, Retiro o barrio de Salamanca.

Precisamente, Colonial vendió a finales de 2022 el edificio prácticamente colindante del número 27 de Sagasta a la gestora de fondos Persépolis, que trabaja en un proyecto residencial de lujo ligado a alguna marca hotelera, tal como adelantó **CincoDías** el pasado verano. En esa ocasión, se embolsó 25 millones, tras vender a cerca de 6.000 euros por metro cuadrado.

El inmueble del que se desprende ahora Colonial se levantó en 1901, diseñado por el arquitecto Luis de Landeche, autor de edificios emblemáticos de Madrid como el hotel Ritz, el Ateneo o el hospital Santa Cristina. Dispone de 7.000 metros de superficie sobre rasante y un aparcamiento subterráneo de 93 plantas. Esta propiedad de Sagasta, junto a Alonso Martínez, ya fue residencial en su construcción, por lo que no se prevé que surjan dificultades a que cambie de nuevo de uso de oficinas a viviendas.

Hasta el pasado año estuvo ocupado por McKinsey, conocida como *The Firm* (la firma), que se trasladó a un edificio rehabilitado de Colonial en la cercana calle de Miguel Ángel.

La inmobiliaria, que tiene a Pere Viñolas como CEO, lleva varios ejercicios desinvirtiéndose en lo que considera activos no estratégicos. Por ejemplo, ha traspasado a Bankinter el residencial en arrendamiento de su proyecto Madnum de oficinas y vi-



Edificio de la calle de Sagasta, 31-33, de Madrid. PABLO MONGE

Otros proyectos de la socimi

Esta sociedad está especializada en oficinas en buenas ubicaciones de Madrid, Barcelona y París y dispone de una cartera de inmuebles por 11.336 millones. Además de las desinversiones de activos no estratégicos, Colonial se ha planteado entrar en activos de alquiler con otros usos. Por ejemplo, en Barcelona está valorando reconvertir la antigua sede de T-Systems, la filial tecnológica de Deutsche Telekom, en un hospital. Esta propiedad se encuentra en el distrito 22@, donde está produciéndose una sobreoferta de proyectos de

oficinas tras el éxito que ha tenido en los últimos años atrayendo empresas.

Igualmente, la compañía baraja convertir en viviendas la antigua sede de IBM en Madrid, ubicada en la salida de la autovía A-2. Tras la mudanza de la firma tecnológica y de su *spin-off* Kyndryl, la socimi estudia cómo reconvertir ese edificio de oficinas en residencial, algo no tan sencillo. Viñolas apuntó en febrero que les interesan este tipo de iniciativas de transformación urbana enfocadas a propiedades que puedan tener usos mixtos.

viendas en Madrid. En 2023, igualmente, se desprendió de tres edificios de oficinas por 300 millones, adquiridos por un *family office*.

Viñolas apuntó en la presentación de resultados anuales a finales de febrero que la compañía seguirá con su plan de desinversiones, que tras deshacerse del citado residencial de Madnum, acumula reembolsos por 700 millones. "Estaremos en 500 millones", avanzó el directivo sobre las posibles ventas en 2024. Para el CEO, estas transacciones suponen bonidades para los accionistas, ya que se están haciendo al precio en el que están tasados los edificios y, por tanto, a importes mayores de lo que los inversores valoran la socimi en Bolsa.

KKR acepta pagar la multa que le impuso la CNMC

CINCO DÍAS
MADRID

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha sancionado a la compañía KKR Génesis Bidco con 1.138.870 euros porque adquirió el control exclusivo de GeneraLife, en enero de 2022, sin notificarlo previamente. Esta práctica se conoce en el argot de competencia como *gun jumping* e implica incumplir el artículo 9.1 de la Ley de Defensa de la Competencia, que obliga a las empresas a notificar sus operaciones antes de ejecutarlas.

El grupo KKR notificó la citada operación en agosto de 2023, después de que se lo requiriera la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. En diciembre de 2023, la Comisión aprobó la compra en primera fase. En enero de 2024, inició un expediente sancionador por el citado incumplimiento.

Durante la instrucción del sancionador, KKR ha reconocido su responsabilidad y se ha acogido al artículo 85.3 de la Ley 39/2015, que permite reducir hasta el 40% el importe de la sanción -KKR ha debido pagar un total de 683.322 euros finalmente- si la empresa reconoce su responsabilidad y paga por anticipado.

La CNMC da por finalizado el expediente sancionador después de que KKR haya reconocido su responsabilidad y aceptado el pago voluntario de la multa.



ENCUENTROS

EL CICLO DEL AGUA

Binomio Agua - Energía:
análisis y retos para la industria

ENCUENTRO

BINOMIO AGUA - ENERGÍA: ANÁLISIS Y
RETOS PARA LA INDUSTRIA

Consulta todo lo referente al
encuentro El Ciclo del Agua, en el
que hemos hablado sobre cómo la
interdependencia entre el agua y la
energía emerge como un binomio
estratégico para la sostenibilidad
industrial.

CincoDías



Accede a la
información completa

Elon Musk pide a la junta de Tesla que apruebe su bonus de 42.000 millones

La retribución del magnate la anuló una jueza de Delaware

MIGUEL JIMÉNEZ
WASHINGTON

Elon Musk no se resigna a perder el multimillonario bonus que anuló una jueza de Delaware. El jefe de Tesla ha decidido someter a la junta de accionistas la aprobación de ese bonus

que está valorado a precios actuales en 44.900 millones de dólares (unos 42.200 millones de euros), según consta en la convocatoria remitida a la Comisión de Valores y Bolsa de Estados Unidos (la SEC). Además, la empresa somete a sus accionistas la decisión de trasladar la sede social desde Delaware a Texas.

La aprobación del bonus de Elon Musk aparece como punto cuarto del orden del

día de la junta. En la documentación se detalla que daría derecho al magnate sudafricano a opciones sobre el equivalente a 303,96 millones de acciones, con un valor intrínseco actualizado de 44.900 millones de dólares (llegó a estar valorado en 55.000 millones de dólares). Todos los hitos de ingresos, resultado bruto de explotación y capitalización bursátil a que estaba sometida la retribución ya se han cumplido,

así que de lo que se trata es de otorgarle o no esa cantidad. La compañía defiende el proceso de aprobación de esa retribución en 2018, pese a que la jueza de Delaware ante la que se impugnó relató en su sentencia que estaba lleno de irregularidades.

La otra propuesta estrella a la junta de accionistas es el traslado a Texas. Delaware es el domicilio donde está constituida y registrada Tesla, como la inmensa mayoría

El ejecutivo propone a sus accionistas fijar en Texas el domicilio de la automovilística

de las grandes empresas estadounidenses. Sin embargo, Musk ha salido escaldado de la seriedad de ese Estado en materia corporativa. Cuando firmó el acuerdo para comprar Twitter y luego quiso echarse atrás con excusas que no se sostenían, la demanda de la empresa contra él para hacerle cumplir lo firmado tenía todos los visos de prosperar. Finalmente, Musk se rindió y fue adelante con la operación.

El grupo Mahou facturó un récord de 1.917 millones en 2023

La cervecera logró sus mayores beneficios en cuatro años, 108 millones, un 6% más ▶ El crecimiento internacional alcanza ya el 21% de la facturación

JAVIER G. ROPERO
MADRID

El grupo Mahou San Miguel cerró el ejercicio 2023 con unas ventas récord de 1.917 millones de euros, un 10% más que el año anterior, una cifra impulsada por los incrementos acometidos en los precios para compensar las subidas de costes, y por el crecimiento internacional, que ya alcanza el 21% de la facturación, una cota récord en la trayectoria de la compañía cervecera.

"Ha sido un gran año para Mahou", explicó su director general, Alberto Rodríguez-Toquero, en la presentación de resultados, donde también reseñó "tensiones inflacionarias en muchas materias primas". Pese a ello, el grupo finalizó el último ejercicio con un incremento en sus cifras de rentabilidad.

El beneficio neto escaló un 6%, hasta 108,3 millones de euros, el mayor de los últimos cuatro años, mientras que el ebitda lo hizo un 8%, hasta 283,7 millones, también el más elevado en ese periodo. La compañía reconoce que sus márgenes se acercan a los niveles previos a 2020, aunque a inicios de este año aplicó una nueva subida de precios "en línea con la inflación" que, según su director general, será la única del año.



Alberto Rodríguez-Toquero, director general de Mahou. SANTI BURGOS

"En facturación estamos en niveles récord, pero en beneficios no. Tras la pandemia, el mix entre canal hostelero y alimentación cambió, y no ha vuelto a la situación previa", dijo Rodríguez Toquero, lo que afecta a los márgenes, ya que la rentabilidad de las ventas a hostelería es mayor que la del canal retail. "No hemos trasladado todo el incremento de costes a los precios", incidió el ejecutivo.

Este explicó que, "como decisión consciente", prefiere no fabricar marcas de distribución, "y sabemos que estamos renunciando a parte del mercado". Sin embargo, Rodríguez-Toque-

ro defendió esa posición: "El valor de las marcas es superior a las de la distribución".

Mahou San Miguel ha marcado en rojo el crecimiento internacional como parte clave de su estrategia. Para ello, se apoyará en San Miguel, la marca con mayor presencia del grupo fuera de España. En ella invertirá 50 millones de euros en los próximos cinco años, con el objetivo de aumentar su penetración en el Reino Unido, Alemania, norte de Europa, Italia o Irlanda. "Somos la cervecera española que más vende fuera de nuestras fronteras", destacó Rodríguez-Toquero.

También apuntó a mejorar su posicionamiento en Estados Unidos, donde es propietario de las cerveceras Founders y Avery. "Estamos ganando cuota en el mercado americano. La vocación es seguir haciéndolo con las marcas locales".

En el conjunto de 2023, Mahou destinó a inversiones 543,6 millones, un 11% más, para modernizar sus centros de producción, sostenibilidad y servicios a clientes de hostelería. Entre ellos se incluye la compra del 40% del grupo Servitel, dedicado al suministro de equipamientos a bares y restaurantes.

La hotelera Bypillow firma su vigesimosexto inmueble en España

La empresa abrirá un hotel 'boutique' de 19 habitaciones en el centro de Cádiz

C. MOLINA
MADRID

La gestora hotelera Bypillow anunció ayer la incorporación a su cartera de un hotel boutique en pleno centro histórico de Cádiz, el segundo en la capital gaditana. Se trata de Bypillow Casa Gades, ubicado en una casa típica gaditana que ha sido restaurada y rediseñada para convertirse en un acogedor hotel de diseño con 19 habitaciones dobles y suites. "Nos sentimos muy satisfechos de poder mantener elementos originales de la finca y diseñar un interiorismo acorde y actual. El trabajo de artesanos locales y artistas como la ilustradora y pintora andaluza María Melero hace que este proyecto sea especialmente atractivo", explicaron los interioristas Belén Rubiales y Nuria Pérez, encargados del proyecto de diseño.

La actual cartera de Bypillow está compuesta por 26 establecimientos, de los cuales 21 están abiertos y 5 en reforma. De los que están operativos, cinco están en Barcelona, tres en Madrid, tres en Bilbao, dos en Sevilla, dos en Girona, dos en Cádiz y uno en Villanova y la Geltrú (Barcelona), Valencia, Alicante y Begur (Girona).

La compañía asegura que el resto de destinos se anunciarán en las próximas semanas.

Además de gestionar hoteles boutique, el grupo Bypillow también cuenta con otras dos líneas de negocio. La primera se basa en una gestora de marca blanca (Orbit) que firmó hace un mes uno de sus contratos más significativos. Se trata del alquiler a largo plazo que le servirá para operar el hotel Condes, uno de los tres activos de los que se quería desprender la familia relojera y joyera catalana Cadarsó. Este inmueble de cuatro estrellas y 127 habitaciones, situado en el centro de la capital catalana, será sometido a una profunda reforma, en la que se invertirán diez millones, para elevarlo de cuatro a cinco estrellas y así adaptarlo a los estándares de la marca Autograph, una de las enseñas de lujo del gigante Marriott. La transformación se inició a principios de este año y culminará a principios de 2026, fecha prevista para el estreno del nuevo hotel.

La gestora hotelera también explota Residences Bypillow, sociedad centrada en los apartamentos turísticos en régimen de explotación hotelera en edificios enteros. "En el caso de Residences ya tenemos un edificio de apartamentos en Sevilla, que está al lado de uno de los hoteles", señaló a **CincoDías** Marc Molas, cofundador y consejero delegado de Bypillow.

SOLO HAY UNA COSA MÁS IMPORTANTE QUE CONOCER A TUS CLIENTES, **CONOCER EL MERCADO**



NACE EL PAÍS PROFESIONAL,

La plataforma que adapta la propuesta de suscripción digital a **EL PAÍS** y **Cinco Días** para empresas y profesionales. Capacita a tus equipos con información que mejore sus competencias y la toma de decisiones.

Desayuno **CincoDías**

La industria reclama una regulación más permisiva con la reutilización del agua



Las empresas son cada vez más conscientes de las implicaciones que tiene una gestión hídrica adecuada, pero destacan que la legislación no les ayuda a recircular y reducir sus consumos ► Cobra una gran relevancia la colaboración público-privada y el desarrollo de proyectos innovadores como la producción de hidrógeno verde en el horizonte más próximo

JULIÁN MARTÍN
MADRID

La coyuntura hídrica en España se ha convertido en un eslabón crítico para el sector empresarial. La irregularidad de las precipitaciones, agravada por el cambio climático, desafía la gestión de recursos esenciales como el agua, motor indiscutible de la industria. La interdependencia entre el agua y la energía emerge como un binomio estratégico, cuyos objetivos de gestión eficiente ya no son solo deseables, sino cruciales para la sostenibilidad industrial.

En este contexto, es necesario que las empresas establezcan metas y objetivos claros en cuanto al uso responsable del agua,

Los expertos apuestan por fijar metas claras en el uso responsable del agua

Las empresas exigen al Gobierno mejorar en la eficiencia del uso de este recurso

cobrando una relevancia sin precedentes la simbiosis empresarial y el fomento de la colaboración público-privada y con la importancia de este recurso de cara al desarrollo de proyectos innovadores –véase la producción de hidrógeno verde– en el horizonte más próximo. Estas y otras cuestiones han vertebrado una nueva edición de los desayunos organizados por **CincoDías** en colaboración con Cepsa para analizar los retos que el binomio agua-energía plantea a la industria española.

Marién Benavente, responsable de medioambiente de Cepsa, fue la encargada de abrir la conversación poniendo en valor el compromiso de la petrolera con la gestión eficiente del agua, respaldada en el incremento de la recirculación en sus plantas y en la monitorización de posibles fugas: "Para nosotros, como gran industria energética, es importantísimo ese binomio energía-agua y la cantidad de este recurso no solo en disponibilidad, también en calidad, porque los usos que podamos dar dependerán de esa calidad".

La directora de sostenibilidad de Heineken España, Sagrario Sáez, manifestó que la cervecera se pone



De izquierda a derecha Óscar Vázquez, responsable de soluciones sostenibles en Ecolab España; Marién Benavente, responsable de medioambiente de Cepsa; Carlos Montero, director de proyectos estratégicos de Agbar, y Sagrario Sáez, directora de sostenibilidad de Heineken. PABLO MONGE

"objetivos muy ambiciosos a corto plazo" en lo que se refiere a la utilización de agua. Desde 2008, la empresa ha reducido casi un 50% el agua que se emplea en la elaboración de la cerveza –actualmente, Heineken necesita 2,6 litros de agua por litro de cerveza–. Además, Heineken participa en proyectos de restauración de lagunas en Doñana, en el Jarama y en la Albufera, tres ecosistemas conectados con sus cuatro fábricas

en España: "Este es un compromiso de por vida, mediante el que devolvemos a la naturaleza cada año más de 1.900 millones de litros".

Por su parte, Carlos Montero, director de proyectos estratégicos de Agbar (Grupo Veolia), reconoció la labor en materia medioambiental de estas dos industrias, con las que Agbar comparte distintos proyectos. Montero también hizo énfasis en que

cada vez hay una mayor preocupación en el sector industrial por el agua, dado que es un "habilitador económico, fundamental en la mayoría de los procesos productivos que, ahora, se ven cada vez más limitados, más condicionados, por el contexto de cambio climático".

Óscar Vázquez, responsable de soluciones sostenibles en Ecolab España, explicó que es posible que cuando se piensa en el con-



“Nuestro proyecto de reutilización en San Roque redunda en esta idea: evitamos que ese desecho vaya al mar, no tenemos captación de otra fuente de agua dulce y creamos energía verde”

Marién Benavente

RESPONSABLE DE MEDIOAMBIENTE DE CEPESA



“Las empresas se han dado cuenta de que una gestión hídrica eficaz les permitirá crecer de forma sostenible, con un impacto en la comunidad patente”

Óscar Vázquez

RESPONSABLE DE SOLUCIONES SOSTENIBLES DE ECOLAB ESPAÑA



“Creemos en la reutilización del agua, pero ni la ley, ni la percepción del consumidor sobre el consumo de aguas residuales nos acompañan”

Sagrario Sáez

DIRECTORA DE SOSTENIBILIDAD DE HEINEKEN ESPAÑA



“Necesitamos una ley que nos permita acercarnos a Israel o Kuwait, donde se reutiliza el 100% del agua. El bloqueo existe porque en Europa juzgamos el agua por su historia y no por su calidad”

Carlos Montero

DIRECTOR DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS DE AGBAR

sumo del agua industrial –el 20% del total destinado a uso humano–, quizás no llame mucho la atención, al contrario que lo que pasa con el consumo de energía: “El agua hay que captarla, hay que tratarla, hay que depurarla, hay que refrigerarla... Eso supone un consumo energético que puede rondar hasta un 25% del consumo energético de cualquier industria. La interdependencia entre energía y agua es más que evidente”.

Los participantes en el encuentro coincidieron en la necesidad de que las empresas estableciesen objetivos claros de cara a usar de forma responsable el agua. La obligatoriedad para las empresas podría garantizar un compromiso unánime y equitativo del tejido industrial, evitando así desventajas competitivas. Los focos deberían orientarse a la minimización del consumo, la reutilización de aguas residuales y la inversión en tecnologías de tratamiento y desalinización.

“Compartir esos objetivos nos permitiría avanzar de forma más decidida en I+D porque todos tendríamos un objetivo común”, comentó Marién Benavente. La responsable de medioambiente de Cepsa

también se congratuló por los buenos resultados de Cepsa en los principales ratings mundiales, concretamente en el de CDP, que por cuarto año consecutivo ha vuelto a otorgar a la energética la calificación de liderazgo en gestión de agua. Un reconocimiento que tiene más valor teniendo en cuenta que sus principales plantas, San Roque (Cádiz) y Huelva, se encuentran en una zona en la que los embalses han experimentado grandes descensos en sus reservas de agua.

Muchas empresas, según Óscar Vázquez, ya han tomado la iniciativa antes de que se les obligue a modificar sus dinámicas de consumo, pues “esa gestión hídrica eficaz les va a permitir tener un crecimiento sostenible”. En cualquier caso, Vázquez defendió que con unos objetivos obligatorios, las empresas van a ser más competitivas y esa resiliencia les va a permitir abordar futuros desafíos.

Carlos Montero defendió la obligatoriedad de estos objetivos no solo para las empresas, también para la ciudadanía y las Administraciones, para poder adelantarse a “un problema en el que ya estamos sumidos”. Además, Montero hizo hincapié en que para todo el

potencial del agua se debe comenzar a dar importancia a la reutilización: en el territorio de la agricultura, que supone el 80% del consumo del agua, no es necesario que este sea de la misma calidad que el doméstico o que el industrial, que muchas veces tiene su propio proceso de producción de agua producto”.

Para los ponentes, la regulación sobre reutilización es demasiado restrictiva. Con casos como los de Kuwait, Israel, Singapur o el estado de California, donde se regenera casi el 100% de las aguas residuales, los expertos hablan de “bloqueo legal” en Europa por “juzgar el agua por su historia y no por su calidad”. Sagrario Sáez afirmó que en Heineken creen a pies juntillas en la reutilización, pero que, precisamente, ni la ley ni la percepción del consumidor les acompañan. Benavente, por su parte, recordó que el Gobierno lanzó en 2018 la estrategia de economía circular 2030 en la que se recogía la mejora del 10% en la eficiencia del uso del agua: “El proyecto no está aterrizado cinco años después de su lanzamiento. Se puso la primera piedra, pero necesitamos avanzar juntos a través de la colaboración público-privada”.

El impacto de los proyectos innovadores en los recursos hídricos

J. M. MADRID

Cepsa firmó en 2022 un acuerdo de colaboración público-privada con Aguas y Servicios del Campo de Gibraltar (Arcgisa) para la creación de una planta de reutilización de agua en San Roque (Cádiz) donde regenerar el agua de uso urbano para que quede en condiciones óptimas y pueda utilizarse para la fabricación de hidrógeno verde.

“Aquí queda patente el binomio agua-energía. Evitamos que ese desecho vaya al mar, no tenemos captación de otra fuente de agua dulce y creamos energía verde” explica Marién Benavente.

Óscar Vázquez cree que “el hidrógeno va a ser clave en la descarbonización del sistema industrial, pero sabemos las cantidades de agua de alta calidad que demanda”. El responsable

Los expertos apuestan que el hidrógeno será clave en la descarbonización

De las aguas negras, ricas en carbonos, se obtiene biogás o biometano

de soluciones sostenibles de Ecolab España se refiere a que para producir un kilo de hidrógeno se necesita un mínimo de 20 litros de agua: “El Valle Andaluz del Hidrógeno será el líder de la transición energética de España, tenemos que verlo como una oportunidad para reutilizar aguas regeneradas y ser más competitivos”, añade.

“El agua tiene este potencial de pagarse a sí misma en términos energéticos, especialmente en aguas negras, donde queda mucha materia orgánica”, explicó Carlos Montero.

De estas aguas negras, ricas en carbonos, se puede conseguir biogás o biometano, combustibles que pueden alimentar energéticamente estas plantas, cerrando un círculo que ayudaría a las empresas a afrontar los desafíos que puedan surgir en el futuro.

Mercados / Inversión

Multas, regulación y obsolescencia: la banca alerta del riesgo de la IA para su negocio

Banco Santander, Goldman Sachs, Citi, UniCredit o ING ya advierten en sus comunicaciones al mercado del impacto de esta tecnología en el sector financiero

RICARDO SOBRINO
MADRID

La inteligencia artificial (IA) ha desatado la euforia en los mercados, pero no es oro todo lo que reluce en el sector. Grandes bancos como Santander, Goldman Sachs, Citi, Intesa Sanpaolo o ING ya han introducido esta tecnología dentro del catálogo de riesgos que afrontan a corto plazo.

Santander es el banco que más detalles ofrece sobre los riesgos de la IA. En varios informes remitidos recientemente tanto a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) como al supervisor estadounidense de los mercados (SEC) el banco señala que el rápido avance de esta tecnología y la regulación que se está desarrollando para delimitar su uso pueden provocar gastos adicionales para adaptarse a los marcos regulatorios y que el grupo incurra en incumplimientos normativos que llevan aparejadas sanciones. "Existe el riesgo de que el software o las aplicaciones actuales o futuras del grupo basadas en IA puedan clasificarse como ciertas categorías de riesgo que pueden obligar a cumplir con los requisitos aplicables de la Ley de IA, lo que puede suponer costes adicionales para el banco, aumentar el riesgo de responsabilidad o afectar negativamente a su negocio", indica Santander en el documento.

Igualmente, señala que pueden surgir nuevas normas que obliguen a reformular las aplicaciones de inteligencia artificial y que conllevarían costes adicionales. "Es posible que el grupo no pueda anticipar cómo responder a estas leyes y regulaciones en rápida evolución, y puede que necesite gastar recursos para adaptarse a la normativa en todos los mercados en los que opera. Además, debido a que la tecnología de la IA en sí es muy compleja y se desarrolla rápidamente, no es posible

predecir todos los riesgos legales o regulatorios que pueden surgir relacionados con su uso", añade el banco.

De todas formas, hay que tener en cuenta que las entidades financieras, en sus comunicaciones con el supervisor, deben incluir todos los riesgos que pueden impactar en el negocio (por muy hipotéticos que sean) y abarcan una amplia variedad de casuísticas. Por ello, que un riesgo aparezca en sus informes no significa que represente un peligro inminente o que vaya a provocar pérdidas en el negocio.

Regulación europea

La inteligencia artificial ha desatado una carrera empresarial para incorporar esta tecnología bajo la promesa de que revolucionará los sectores en términos de eficiencia, productividad y seguridad. En el sector financiero, las principales aplicaciones de la IA están dirigidas a la valoración del riesgo de las carteras, el análisis de la solvencia de los clientes, el asesoramiento a usuarios del banco, la posibilidad de hacer ofertas personalizadas, la reducción de costes en procedimientos que se pueden automatizar o el refuerzo de los sistemas de prevención de fraude. Fuentes de Santander detallan que el banco lleva años apostando por el uso de datos y la analítica avanzada para "atraer nuevos clientes y mejorar la experiencia de los ya existentes, así como para potenciar la eficiencia". De hecho, el grupo cuenta con un laboratorio de IA en el centro corporativo y las unidades de negocio.

Los organismos supervisores están desarrollando normativa para regular la IA y evitar usos que puedan poner en peligro la seguridad de los ciudadanos, a las empresas o que no cumplan con criterios éticos. En esa línea, la Unión Europea avaló en marzo una reglamento de inteligencia artificial que bus-



Logo de Santander en la ciudad financiera en Boadilla del Monte (Madrid). GETTY IMAGES

ca crear un entorno seguro para promover inversiones en este campo, pero asegurando que las empresas respetan la seguridad y los derechos de las personas.

Entre las principales cuestiones, establece cuatro categorías de riesgos para las aplicaciones de IA: riesgo mínimo (se pueden usar libremente), riesgo limitado (están sujetas a requisitos de transparencia), riesgo alto (están sujetas a requisitos adicionales de seguridad) y riesgo inaceptable (su uso está prohibido). En lo que respecta al sector bancario, las principales aplicaciones que estarán sujetas a la regulación tiene que ver con el análisis de solvencia para la concesión de crédito, siste-

mas de gestión de recursos humanos, aplicaciones que utilizan datos biométricos o sistemas basados en contenido audiovisual. Para las empresas que incumplan los requisitos de la normativa (que previsiblemente entrará en vigor en 2026) afrontan multas que pueden ir desde los 7,5 millones de euros a los 35 millones, o el 7% de la facturación global de la compañía, en función de la gravedad del incumplimiento y del tamaño de la empresa.

Otros grandes bancos europeos también han alertado de los riesgos de la IA en su negocio. ING señala en su informe anual de 2023 el peligro de que datos confidenciales o personales tanto del banco como de clientes queden revelados por una fuga. "A medida que los bancos incorporan cada vez más la IA en sus procesos y sistemas, el riesgo de fugas de datos e información sensible, patentada o confidencial nuestra o de nuestros clientes podría filtrarse, divulgarse o revelarse como resultado

del uso que hagamos nosotros o nuestros proveedores externos", explica el banco.

"Si confiamos en modelos de IA desarrollados por terceros, dependeríamos en parte de la manera en que esos desarrollen y entrenen sus modelos, incluidos los riesgos que surgen de la inclusión de cualquier material no autorizado, sobre los cuales podemos tener visibilidad limitada. Podría exponernos a responsabilidades o consecuencias legales y regulatorias adversas y dañar nuestra reputación y la percepción pública de nuestro negocio o la efectividad de nuestras medidas de seguridad", detalla en la misma línea el banco estadounidense Goldman Sachs.

En EE UU no existe un reglamento tan ambicioso como el de la UE, pero se está trabajando en desarrollar normativa, recomendaciones y estándares. A finales del año pasado, el presidente Joe Biden firmó una orden ejecutiva que obliga a las grandes empresas de

IA a comunicar al Gobierno los resultados de las pruebas de seguridad y a varias agencias a que desarrollen normas y recomendaciones en las que se incluyan los riesgos de la IA. Por ello, algunos de los grandes bancos también incluyen la inteligencia artificial como factor de riesgo en sus comunicaciones a la SEC.

Y no solo por las implicaciones legales, sino también en términos de negocio y reputación. "No aprovechar estratégicamente el potencial de la inteligencia artificial puede resultar en una desventaja competitiva. Al mismo tiempo, como nueva tecnología, el uso de la IA sin suficientes controles, gobernanza y gestión de riesgos puede derivar en mayores riesgos en todas las categorías. Por ejemplo, los productos de pagos instantáneos podrían ir acompañados de desafíos para pronosticar y administrar la liquidez, así como mayores riesgos operativos y de cumplimiento", detalla Citi.

La banca de EE UU advierte no solo del riesgo legal, sino también reputacional

La tarea imposible de parecerse a Warren Buffett con gestores cada vez más impacientes

El tiempo de permanencia de las acciones en las carteras de los fondos cae a mínimos en un fenómeno acelerado por el auge de la gestión pasiva y de la inteligencia artificial

NURIA SALOBRAL
MADRID

Es el signo de los tiempos. Inversores que aspiran a ganancias rápidas a la vista de las alzas imparable de los valores estrella que dominan la Bolsa y gestores bajo la presión de no quedarse atrás y de quedar lo mejor posible en los rankings de rentabilidad. La velocidad que domina la vida diaria se ha apoderado hace tiempo de la renta variable, y el tiempo de permanencia de las acciones de una compañía en las carteras de los fondos ha retrocedido a mínimos históricos. Nunca rotaron tanto las carteras como ahora, en una continua compra y venta que nada tiene que ver con la filosofía del considerado como inversor más exitoso de todos los tiempos, Warren Buffett, la de apostar por un valor durante décadas si es preciso en la creencia de su potencial. Contra viento y marea.

El fenómeno no es nuevo y se lleva incubando desde hace décadas, si bien se ha agudizado en los últimos años. Si en la década de los 60 el tiempo en que un valor permanecía en cartera superaba de media los ocho años, ese plazo se ha reducido ahora de media a un puñado de meses en la Bolsa estadounidense, según datos recogidos por NYSE y Refinitiv. En 2020 rondaba el medio año y, según todas las fuentes consultadas, la tendencia se ha agudizado desde entonces.

El indicador es reflejo de la creciente intensidad con que los gestores deciden rotar la composición de su cartera y de las mayores posibilidades técnicas para invertir y desinvertir. Muy lejos quedaron los tiempos de consultar el valor liquidativo de un fondo al trimestre. La opción de poder seguir el curso de su rentabilidad a diario es un elemento de presión sobre los inversores y sobre los propios gestores.

“Los movimientos de los valores son cada vez más bruscos. Además, la presión sobre los gestores es cada vez mayor, lo que les fuerza a ser más activos. El *buy and hold* cada vez es más complicado de llevar a cabo, salvo

El tiempo de tenencia en cartera de las acciones, en mínimos

Periodo medio de tenencia de acciones en la Bolsa de Nueva York



que seas Warren Buffett... que se lo puede permitir”, explica Juan Fernández-Figares, director de análisis de Link Securities. En esa aceleración en la gestión de activos tiene mucho que ver, según explican desde el servicio de estudios de BME, con numerosos factores: el incremento de la gestión pasiva –que en 2023 ya superó por primera vez en volumen de patrimonio a la activa a nivel global–, la proliferación de la negociación de alta frecuencia –que permite un gran número de operaciones de compraventa a gran velocidad de forma automática–, la retirada de ahorro familiar hacia los fondos de inversión, la desaparición de tramos minoristas en las OPV, el aumento de grandes operaciones de fusión con opa de exclusión, la desaparición de incentivos fiscales a la inversión en acciones a largo plazo... Y también “la proliferación de alternativas de inversión rápidas y accesibles a un clic con rentabilidades suculentas a plazos mucho más cortos y que hace años no existían”, añaden en el holding de la Bolsa española.

Julián Pascual es presidente y gestor de renta variable de Buy & Hold. “Hacemos honor al nombre de la gestora. Nuestros valores en cartera están una media de tres a cinco años”, explica.



Operadores en el patio de negociación de la Bolsa de Nueva York. GETTY IMAGES

Algunos llevan en sus fondos más tiempo, unos ocho años, como Vidrala, Catalana Occidente o CIE Automotive. La gestora entró en la estadounidense Meta en 2017 y la trayectoria del valor es, según explica Pascual, un ejemplo de cómo los gigantes tecnológicos están agitando el mundo de la inversión. La matriz de Facebook cayó con fuerza en la recta final de 2022, coincidiendo con el inicio de las alzas de tipos y con unos resultados trimestrales decepcionantes, pero emprendió a continuación un rally imparable que coloca a la compañía en el preciado grupo de los siete magníficos de Wall Street.

“El mercado de renta variable se ha vuelto más

difícil y en eso tiene mucho que ver la disrupción tecnológica. Fenómenos como la inteligencia artificial o el coche eléctrico han estallado con gran rapidez. Son algo nuevo que impulsa a los inversores a tomar posiciones incluso sin tener muy claro su recorrido y hacen que la volatilidad también sea mayor”, añade Pascual. Incluso un veterano de éxito como Buffett ha reconocido errores de valoración respecto a gigantes de atractivo hoy incontestable para los inversores. El Oráculo de Omaha fue reticente durante años a invertir en el sector tecnológico. En 1994, cuando Amazon estaba en sus inicios como librería online, Buffett rechazó comprar y solo años más tarde reconocería haber sido “un idiota por no haber invertido antes”.

Fuente de ganancias

Los gigantes tecnológicos son hoy fuente de ganancias para inversores antiguos y para los más recientes y su brillo eclipsa la apuesta por otras compañías que tardan más tiempo en generar valor. “El cliente no aguanta estar en valores que apenas se mueven en tres o cuatro años, aunque tengan potencial. Es difícil pedirle paciencia al inversor que ve el rally de los valores tecnológicos”, dice Alfonso de Gregorio, director de inversiones de Finaccess Value. Este veterano gestor también señala cómo la mayor rotación en las carteras enmascara el hecho de que la Bolsa no esté atrayendo flujos netos de fondos. Así sucedió a cierre de 2023, un año brillante para la inversión en renta variable, pero en el que no entró dinero fresco en la Bolsa, frente a la inyección de fondos que sí lograron los monetarios y la renta fija.

“Lo que hace Paramés con Vocento casi nadie lo aguanta”, reconoce un gestor de Bolsa española. Francisco García Paramés, presidente de Cobas Asset Management, es considerado el principal exponente de la gestión *value* en España, el modelo que apuesta por invertir por una empresa en cuyo negocio se cree firmemente y que

se considera infravalorada por el mercado. Es la receta que le ha dado ganancias continuas a Buffett desde hace décadas, si bien también deja sinsabores a sus seguidores. Paramés entró por primera vez en Vocento en 2017, con una participación del 3,048% y hoy es su principal accionista, con el 15,085%, aunque desde 2017 la compañía ha perdido cerca de la mitad de su valor en Bolsa.

“Si tu cartera rota el 60% en un año no puede decirse que seas un gestor *value*. Un 20% sí sería un porcentaje de rotación muy reducido”, asegura Julián Pascual. Los fondos de inversión españoles comunican en su información semestral a la CNMV el denominado índice de rotación de cartera, que resulta de calcular el importe total de las compras y ventas de valores y de las suscripciones y reembolsos del fondo en función de su patrimonio medio diario. La fórmula despierta ciertas críticas del sector, en especial de los gestores de perfil *value*, que consideran que el dato de un año o de dos no da la verdadera perspectiva de rotación de una cartera.

“Una cosa es la rotación de las ideas (20%/25% anual) y otra cuando vendemos un poco de un valor, sin necesidad de venderlo entero, si creemos que el mercado ha exagerado el precio para arriba, para comprar un poco de otro, si creemos que el mercado ha exagerado su precio hacia abajo. Este tipo de ajustes es normal, se tienen en cuenta en la rotación dineraria pero no en la rotación de ideas”, defienden en Bestinver. En esta gestora, en la que forjó durante años su trayectoria Paramés antes de su salida de la firma en 2014, explican que hay empresas “de las que nunca nos desprenderemos, capaces de generar valor todos los años” y posiciones que se venden al cabo de cuatro o cinco años, ya sea porque han agotado su potencial o porque han sido una apuesta errónea de inversión. Aunque esos cuatro o cinco años ya no sea el tiempo que el común de los inversores está dispuesto a esperar.

Fenómenos como la IA o el coche eléctrico impulsan a los inversores a tomar posiciones incluso sin tener claro su recorrido, según Buy & Hold

La temporada alta de dividendos europeos apunta a 70.000 millones de euros hasta junio

Intesa Sanpaolo, ING, BNP Paribas y VW ofrecen rentabilidades de hasta el 9%

LVMH, Hermès, L'Oréal y Kering también tienen pagos programados

VIRGINIA GÓMEZ
MADRID

Abril y mayo son meses de temporada alta de dividendos en los parqués europeos. Son muchas las compañías que eligen estas fechas para premiar a sus fieles inversores, y algunas en estos meses hacen su único pago anual, lo que convierte la primavera en la etapa del año más jugosa para algunos accionistas. Al menos 25 empresas europeas repartirán cupón en estas semanas, por un total de más de 65.000 millones de euros. Si se suman los grandes del Ibex que retribuyen al accionista, el importe sobrepasa los 70.000 millones.

El hecho de que la Bolsa española sea una de las más rentables por dividendo a nivel mundial no quita que en Europa numerosas compañías tengan una política de retribución más que atractiva. De las 10 empresas del Euro Stoxx 50 con mayor rentabilidad

por dividendo, todas por encima del 6%, seis van a retribuir a sus accionistas en las próximas semanas. BBVA ya lo hizo el 8 de abril.

Intesa Sanpaolo, cuyas acciones ganan un 25% desde enero, es casi imbatible en rentabilidad por dividendo europea. Rozando el 10% estimado para 2024, su rentabilidad es casi tres veces la media de la banca europea (en torno al 3,6%). El banco tiene cita con sus inversores el próximo 22 de mayo, y el abono, de 0,152 por acción, supone un desembolso de unos 2.300 millones. La neerlandesa ING, con un dividendo del 9% estimado para 2024 según FactSect, premia la fidelidad de sus accionistas con un cupón de 0,756 euros brutos por acción el 3 de mayo y entregará 2.500 millones entre sus inversores. BNP Paribas, el valor francés con más rentabilidad por dividendo del Euro Stoxx 50, pagará un dividendo de 4,6 euros brutos por acción el 23 de mayo, más de 5.000 millones.

El sector del lujo vive un momento dulce. LVMH, Hermès, L'Oréal y Kering también tienen programados pagos. LVMH, que presenta una situación financiera saneada y una fuerte capacidad de generación de caja, pagará el próximo 23

Los pagos españoles

Santander e Inditex en mayo y Telefónica, en junio, se unen a esta lista de dividendos europeos. Las dos primeras reparten dividendo el 2 de mayo. El gigante textil abonará 0,77 euros por acción, lo que supone un desembolso de 2.400 millones frente a los 1.900 millones que repartió en mayo del año pasado. La compañía abonará un total de 1,54 euros por título con cargo a sus cuentas de 2023, lo que supone un incremento del 28% respecto a lo repartido hace un año. De esa cifra, 1,04 euros corresponden a dividendo ordinario, al que se suman 0,50 euros como extraordinario. Se trata del pago al accionista más alto en la historia de la compañía.

Mientras, tal y como aprobaron los accionistas en su junta del pasado 22 de marzo, Santander abonará un dividendo en efectivo con cargo a 2023 de 0,095 euros por acción, lo que supone un desembolso de 1.500 millones de euros. Para el dividendo de Telefónica habrá que esperar hasta junio cuando la operadora reparta 0,15 euros brutos por acción.

Pago de dividendos del Euro Stoxx en la primavera de 2024

AIRBUS 18 abril 2,8 € EUROPA	UniCredit 24 abril 1,795 € ITALIA	LVMH 25 abril 7,5 € FRANCIA	VINCI 25 abril 3,45 € FRANCIA	Ahold 25 abril 0,61 € P. BAJOS
L'ORÉAL 30 abril 6,6 € FRANCIA	BASF 30 abril 3,4 € ALEMANIA	INDITEX 2 mayo 0,77 € ESPAÑA	Santander 2 mayo 0,095 € ESPAÑA	ING 3 mayo 0,756 € P. BAJOS
AXA 6 mayo 1,98 € FRANCIA	HERMÈS 6 mayo 21,5 € FRANCIA	KERING 6 mayo 9,5 € FRANCIA	ABInBev 7 mayo 0,82 € BÉLGICA	DANONE 7 mayo 2,1 € FRANCIA
Deutsche Post 8 mayo 1,85 € ALEMANIA	Allianz 13 mayo 13,8 € ALEMANIA	Mercedes-Benz 14 mayo 5,3 € ALEMANIA	adidas 21 mayo 0,7 € ALEMANIA	
INTESA SANPAOLO 22 mayo 0,152 € ITALIA	BNP PARIBAS 23 mayo 4,6 € FRANCIA	RENAULT 24 mayo 1,85 € FRANCIA	VOLKSWAGEN 3 junio 9,06 € ALEMANIA	Telefónica junio 0,15 € ESPAÑA

Fuente: Bloomberg

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

de abril un cupón de 7,5 euros brutos por acción (frente a los siete euros que pagó hace año). Con este cupón, la empresa francesa, que sube un 10% en Bolsa este año, desembolsará unos 3.800 millones.

L'Oréal pagará 6,6 euros por acción el 30 de abril, mientras que los accionistas de Hermès y de Kering cobrarán sendos cupones el 6 de mayo. El primero pagará 21,5 euros al tratarse de dos dividendos abonados a la vez: el ordinario de 11,5 euros y otro especial de 10 euros. Los gestores de Bankinter, que tienen a la firma de lujo en su cartera europea de valores recomendados, destacan que la firma ha mejorado el dividendo gracias a "la fuerte generación de caja y una posición financiera saneada (caja neta de 10.625 de

millones)". Por su parte, Kering repartirá un dividendo de 9,5 euros el 6 de mayo, lo mismo que hace un año. Es el segundo pago con cargo a 2023 tras repartir en enero 4,5 euros por acción.

Automoción es otro de los sectores estrella en el pago de dividendos y es el que más sube del Stoxx 600 en este 2024 con un 13%. Mercedes-Benz, uno de los más generosos, prevé pagar un dividendo de 5,3 euros el 14 de mayo. Un pago superior a los 5,2 euros que repartió hace un año, a pesar de que registró un beneficio neto de 14.261 millones en 2023, un 1,7% menos respecto al ejercicio precedente. Otro de los pagos estrella es el de Volkswagen que llegará en los primeros días de junio. La marca alemana entregará 9,5 euros por acción, un importe global de 4.500 millones.

La rentabilidad de Intesa Sanpaolo, que roza el 10%, es casi tres veces superior a la media del sector europeo

La automoción es la industria que más sube del Stoxx 600 este año, con un 13%

El Ibex recupera los 10.600 puntos con el tirón de los bancos y Naturgy

CINCO DÍAS
MADRID

Los inversores intentan acomodarse a un escenario de tipos altos durante más tiempo. Tras dejar el presidente de la Reserva Federal la puerta abierta a un retraso en la rebaja de las tasas, los inversores en Europa dirigen la mirada a los resultados empresariales y la coyuntura de las cotizaciones domésticas. Con la ayuda de los bancos y el tirón de Naturgy el Ibex 35 se anotó ayer un 1% y recuperó los 10.600 puntos.

Por segundo día consecutivo Naturgy se coló en la lista de valores que más puntos aportan a la Bolsa española. La gasista se anotó un 6,13% después de que el grupo emiratí Taqa confirmara que negocia una posible opa sobre el 100% del capital. Un escalón por debajo se colaron los bancos. La resistencia que muestran las rentabilidades de la deuda ante la posibilidad de que la Fed retrase la rebaja de las tasas sirven de aliciente al sector. En la víspera de la

publicación de las cuentas del primer trimestre, Bankinter se anotó un 1,56%. Por encima de este se situaron Sabadell y BBVA, que subieron un 2,92% y un 2,59%, respectivamente, mientras CaixaBank avanzó un 1,47% y Santander, un 1,4%. La excepción a esta corriente fue Unicaja, que cedió un 1,68%.

En el lado de los descensos, además de Unicaja, sobresalieron Indra (-1,79%) y Rovi (-1,16%).

Los ascensos fueron la tendencia imperante en

Europa. En una jornada en la que el sector del lujo (2%) lideró las ganancias con la ayuda de los resultados de Adidas (8,64%) y LVMH (2,84%), el Cac francés se anotó un 0,62%; el FTSE bri-

El Brent firma su tercera sesión a la baja y cae por debajo de los 88 dólares

tánico, un 0,35%, y el Mib italiano, un 0,72%. Mientras el Dax alemán y el Euro Stoxx 50 concluyeron en tablas. Al cierre de los mercados europeos Wall Street registraba ganancias próximas al 0,5%.

Las rentabilidades de la deuda frenan los ascensos, pero se mantienen en máximos del año. Después de que el bono de EE UU a dos años tocara el martes la barrera del 5%, la deuda con vencimiento en 2026 se repliega al 4,94% mientras el bono a 10 años se mantiene en 4,6%.

Algo más relajada es la situación en la zona euro donde el bono español al mismo plazo se mantiene estable en el 3,3% con el alemán, con vencimiento en el 2034, en el 2,47%.

Como vienen señalando los analistas, el impacto de la escalada bélica en Oriente Próximo está siendo contenido. La mejor prueba es la evolución del crudo. El Brent firmó su tercera sesión consecutiva a la baja y cayó de los 88 dólares. En las tres últimas jornadas cede un 3,4%.

JP Morgan AM espera dos rebajas de tipos en la eurozona y prefiere el parqué de EE UU

La mejora de los beneficios y la solidez económica siguen apoyando a Wall Street

G. E.
MADRID

La resistencia que muestran los precios ha acelerado el reajuste de las expectativas de tipos. Después de tres meses en los que la inflación en EE UU ha dado sor-

presas, los inversores han empezado a poner en precio la posibilidad de que la Fed no vaya a bajar tipos. Un día después de que su presidente, Jerome Powell, señalara que es apropiado dar más tiempo a la política restrictiva, Lucía Gutiérrez-Mellado, directora de estrategia para España y Portugal de JP Morgan AM, señaló ayer que su escenario central es que los tipos han tocado techo. Es decir, descarta subi-

das en los próximos meses y retrasa la primera rebaja a la recta final del año.

Más claro parece que es el horizonte en la eurozona. Después de un primer recorte en junio, en la gestora esperan otro en la segunda mitad del año. Es decir, un total de dos rebajas, a gran distancia de las seis que preveían los gestores a finales de 2023.

Aunque la economía de EE UU se ha mostrado muy

resistente, Gutiérrez-Mellado cree que mantenerlo es complicado. En la gestora estiman una desaceleración del crecimiento desde el 3% de los últimos datos al 2%. El consumo, el gran motor de la economía en el pasado ejercicio, seguirá apoyando un ciclo expansivo, pero prevén que el gasto no sea tan fuerte. Las buenas perspectivas macro llevan a la gestora a sobreponderar la Bolsa frente a la liquidez. Aunque las

La entidad cree que el avance se extenderá de la tecnología a otras industrias

valoraciones son muy exigentes, Gutiérrez-Mellado considera que la Bolsa de EE UU no tiene rival, mientras se mantiene neutral con la europea. La mejora de los beneficios y la solidez económica son las razones que apoyan esta asignación.

Después de un 2023 en el que los crecimientos del beneficio se concentraron en la tecnología, espera que esa expansión se extienda a otras industrias.

Claves para no perderse con los resultados de la banca española

Bankinter arranca hoy la temporada, y Santander y CaixaBank la finalizarán el 30 de abril ▶ La recuperación de las comisiones netas será una de las claves

LAURA SALCES
MADRID

Arranca la temporada de resultados de la banca española con la mirada puesta en los bancos centrales y en cuándo llegarán las rebajas de los tipos de interés. Después de un ejercicio 2023 récord gracias a la mejora de sus márgenes, este jueves Bankinter será hoy el primero en hacer públicas sus cuentas del primer trimestre y Santander y CaixaBank cerrarán la serie el 30 de abril.

Las firmas de análisis han sacado sus calculadoras y creen que las cuentas de los primeros tres meses del año del sector bancario no aportarán grandes sorpresas. Los estrategas de Renta 4 estiman que se mantendrá el efecto positivo del "reprecio de la cartera de crédito en el margen de intereses" ante un euríbor a 12 meses aún superior en este periodo al de hace un año, mientras que el aumento del coste del pasivo minorista avanzará a menor ritmo. Una situación que permitirá, según UBS, que la banca doméstica logre mantener los beneficios récord hasta 2026.

Apuntan, además, que la recuperación de las comisiones netas será una de las claves para este ejercicio, junto con los menores cargos regulatorios para sostener el margen bruto y mejorar la ratio de eficiencia. En su



Oficina de Bankinter. REUTERS

opinión, no es descartable "que el mensaje a futuro pueda contar con cierto sesgo positivo, apuntando a una mejora de la perspectiva en la evolución del crédito y a un menor impacto negativo del proceso de repreciación una vez el BCE comience a bajar tipos".

Los analistas de Jefferies consideran, a su vez, que las cuentas del primer trimestre estarán marcadas por un ligero aumento del coste de los depósitos, que se compensará con unos tipos de interés aún altos. Por el momento, han elevado sus estimaciones de beneficio por acción para este año, siendo Unicaja la que se lle-

ve el mayor incremento: un 12%, seguido por Bankinter (7%), CaixaBank (5%) y Santander (2%). Para BBVA creen que la mejora del beneficio por acción será inferior al 1%.

Entre los mayores riesgos que ve Renta 4 está la posible evolución de las provisiones en el negocio de EE UU de Santander y la evolución de las provisiones de BBVA en México. Más allá, desde Renta 4 mantienen un consejo de sobreponderar las acciones de Santander, Sabadell y Bankinter, mientras que colocan en mantener a BBVA y en revisión a CaixaBank y Unicaja a la espera de ajustar las cifras a las nuevas guías. En el caso de Bankin-

ter creen que los riesgos a la baja están acotados, mientras que en Sabadell creen que su margen de intereses debería aguantar mejor el futuro entorno de bajada de tipos.

En el caso de Bankinter, el primer banco en publicar sus cuentas, el consenso de analistas calcula un margen de intereses de 573 millones, estimación que los analistas de Jefferies reducen hasta los 563 millones. De cara al ejercicio completo, los expertos de Jefferies creen que la entidad registrará un margen de intereses de 2.217 millones de euros, un 8% inferior al consenso que se sitúa en 2.225 millones.

Deutsche Bank y UBS apuestan por energía para aprovechar la caída en Bolsa

El banco suizo baja un 25% el precio a Acciona Energía y mejora el de Redeia

L. S.
MADRID

2024 no está siendo un buen año para las *utilities* europeas en Bolsa. La expectativa de tipos de interés altos durante más tiempo está lastrando a un sector con elevados niveles de apalancamiento. El sectorial energético europeo retrocede un 7,6% en Bolsa en lo que va de año y es el que peor comportamiento registra, solo superado por las firmas inmobiliarias.

En fuentes de UBS apuntan que la expectativa de tipos de interés altos durante más tiempo está penalizando a las *utilities* europeas y reconoce que en este momento no hay prima en el sector y que está cotizando por debajo de la media a largo plazo. Así, calculan que el sector europeo cotiza con un PER de 2026 de 11,6 veces, un 5% por debajo de la media de los últimos 15 años.

Los analistas de Deutsche Bank y UBS han publicado sendos informes y destacan a un puñado de valores que, a pesar de la corrección de este año, cuentan con recomendaciones de compra. Eon, National Grid, RWE y Orsted son las cuatro cotizadas sobre las que ambas firmas tienen consejos de compra. Deutsche Bank destaca a Eon y RWE entre las compañías de servicios integrales, acompañadas por

Engie –con una rentabilidad por dividendo cercana al 9%–. También mantiene un consejo de compra sobre Italgas, entre las *utilities* reguladas, junto con Snam, National Grid y Elia, mientras que entre las renovables solo tiene en consejo de compra a Orsted –única renovable que sube en el año frente a la caída del 48% que acumula Solaria o el 29% que cede Acciona Energía–, OX2 y Veolia.

Entre las *utilities* españolas, Deutsche Bank mantiene un consejo de mantener sobre Iberdrola, Enagás, Redeia y Acciona Energía, si bien mete un fuerte tijeretazo al precio objetivo de Acciona Energía, que pasa de los 28 euros por acción a los 21, un 25%. También recorta un 3% el precio objetivo de Enagás, de 14,5 a 14 euros por título, mientras que sube un 10% el de Redeia, de 14 a 16,5 euros por acción.

UBS señala que las energéticas se han visto afectadas por la preocupación por las energías renovables y que las firmas más expuestas a las energías limpias, como EDPR, RWE y Orsted, están cotizando con un descuento medio del 197% respecto a sus medias a largo plazo, la firma no sigue a Acciona. Así, entre sus apuestas destaca a Eon y National Grid, entre las empresas con redes reguladas, pero también a RWE y Orsted, entre las renovables.

Ibex 35

	Cierre euros	Variación euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de euros	Último dividendo anunciado		% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Acciona	107,6	0,3	0,28	108,7	105,7	98.723	10.631.689,10	5.902,58	4,51	04/07/2023	4,19	177,75	99,86	-19,28	ANA
Acciona Energía	19,96	0,01	0,05	20,18	19,58	426.327	8.499.014,39	6.571,84	0,70	13/06/2023	3,51	34,6	18,49	-28,92	ANE
Acerinox	9,915	0,06	0,61	10,08	9,875	867.304	8.634.794,49	2.472,16	0,31	24/01/2024	3,13	10,81	8,67	-6,95	ACX
ACS	38,66	0,52	1,36	39,04	37,92	490.197	18.943.928,32	10.502,55	0,46	19/01/2024	0,13	40,84	29,05	-3,74	ACS
Aena	174,2	1,2	0,69	175,4	172,3	197.670	34.475.619,50	26.130,00	4,75	02/05/2023	2,73	183,1	131,5	6,15	AENA
Amadeus	56,28	0,2	0,36	56,62	55,52	655.943	36.889.487,24	25.354,10	0,44	16/01/2024	0,78	70,22	52,56	-13,26	AMS
ArcelorMittal	23,52	-0,22	-0,93	24,2	23,51	441.085	10.479.799,57	20.058,09	0,21	13/11/2023	1,73	27,59	19,92	-8,36	MTS
Banco Sabadell	1,444	0,041	2,92	1,451	1,409	19.255.453	27.688.275,25	7.852,96	0,03	16/04/2024	2,08	1,56	0,87	29,69	SAB
Banco Santander	4,418	0,061	1,40	4,461	4,368	21.777.523	96.273.340,38	69.917,41	0,08	29/04/2024	3,18	4,69	3,01	16,89	SAN
Bankinter	6,912	0,106	1,56	6,952	6,808	2.576.112	17.799.633,90	6.212,96	0,11	26/03/2024	10,48	7,11	5	19,25	BKT
BBVA	10,22	0,258	2,59	10,295	9,96	8.579.535	87.501.489,02	59.663,75	0,39	08/04/2024	5,38	11,28	6,06	24,24	BBVA
CaixaBank	4,694	0,068	1,47	4,726	4,64	8.692.863	40.811.635,83	35.215,01	0,39	28/03/2024	4,91	4,89	3,12	25,98	CABK
Cellnex Telecom	30,44	0,83	2,80	30,48	29,45	946.119	28.632.624,79	21.505,11	0,04	21/11/2023	0,19	38,94	26,02	-14,64	CLNX
Colonial	5,305	0,08	1,53	5,365	5,22	818.466	4.348.163,68	2.862,66	0,25	04/07/2023	4,71	6,71	4,81	-19,01	COL
Enagás	13,5	0,07	0,52	13,52	13,33	1.003.046	13.493.336,19	3.536,87	0,70	20/12/2023	12,80	18,55	12,92	-11,56	ENG
Endesa	17,295	0,13	0,76	17,355	17,115	1.020.821	17.637.908,34	18.311,12	0,50	28/12/2023	12,06	21,51	15,85	-6,31	ELE
Ferrovial	33,54	-0,06	-0,18	33,82	33,4	1.104.933	37.070.639,70	24.842,69	0,29	04/07/2023	1,27	37,42	27,25	1,57	FER
Fluidra	19,2	-0,02	-0,10	19,4	19,11	184.180	3.542.676,07	3.688,88	0,35	01/12/2023	1,82	22,66	14,52	1,86	FDR
Grifols	8,834	0,138	1,59	8,94	8,632	2.493.069	22.001.740,48	5.406,18	0,36	03/06/2021	-	15,92	6,36	-42,84	GRF
IAG	1,877	0,032	1,71	1,885	1,844	8.818.719	16.517.753,43	9.231,77	0,15	14/09/2020	-	2,11	1,58	5,39	IAG
Iberdrola	11,21	0,08	0,72	11,35	11,125	7.398.325	83.063.576,34	72.005,18	0,20	09/01/2024	4,09	12,25	9,88	-5,56	IBE
Inditex	43,58	0,08	0,18	44,19	43,41	1.128.648	49.267.545,28	135.823,69	0,60	31/10/2023	2,75	47,02	30,44	10,52	ITX
Indra Sistemas	18,11	-0,33	-1,79	18,47	18,05	414.153	7.535.224	3.199,21	0,25	10/07/2023	1,38	19,52	11,08	29,36	IDR
Logista	24,72	-0,02	-0,08	24,9	24,72	82.561	2.046.306,48	3.281,58	1,36	27/02/2024	7,48	27,72	22,3	0,98	LOG
Mapfre	2,194	0,024	1,11	2,218	2,17	1.921.988	4.227.367,55	6.756,54	0,06	28/11/2023	6,63	2,39	1,76	12,92	MAP
Meliá Hotels	7,055	=	=	7,17	7,005	334.548	2.368.079,57	1.554,92	0,18	05/07/2019	-	7,52	5,07	18,37	MEL
Merlin Prop.	10,01	0,01	0,10	10,19	9,92	594.049	5.972.359,03	4.702,41	0,20	24/11/2023	4,42	10,19	7,44	-0,50	MRL
Naturgy	22,84	1,32	6,13	22,94	21,76	2.565.079	58.205.949,14	22.145,98	0,40	05/04/2024	4,38	28,74	19,51	-15,41	NTGY
Redeia	15,62	0,09	0,58	15,7	15,5	1.463.832	22.856.846,64	8.451,67	0,27	03/01/2024	6,40	16,72	14,36	4,76	RED
Repsol	15,2	-0,02	-0,13	15,305	15,125	2.781.894	42.301.457,82	18.504,42	0,40	09/01/2024	2,63	16,22	12,46	13,01	REP
Rovi	80,7	-0,95	-1,16	82,45	80,5	61.353	4.986.645,50	4.359,10	1,29	03/07/2023	1,60	83,55	37,96	34,05	ROVI
Sacyr	3,308	0,034	1,04	3,358	3,274	1.474.573	4.898.965,19	2.301,10	0,06	12/01/2024	-	3,46	2,6	5,82	SCYR
Solaria	9,995	0,235	2,41	10,13	9,47	1.396.400	13.779.663,34	1.248,88	-	03/10/2011	-	18,92	9,29	-46,29	SLR
Telefónica	3,913	0,029	0,75	3,925	3,848	8.618.157	33.649.823,14	22.501,54	0,15	17/12/2024	7,67	4,15	3,49	10,72	TEF
Unicaja Banco	1,112	-0,019	-1,68	1,127	1,054	9.532.429	10.559.694,97	2.952,17	0,05	17/04/2024	4,47	1,2	0,83	24,94	UNI

Mercado continuo

	Cierre euros	Variación euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de euros	Último dividendo anunciado		% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
									Neto (euros)	Fecha					
Adolfo Domínguez	4,47	-0,01	-0,22	4,49	4,49	113	507,37	41,46	-	28/07/2010	-	6,95	4,26	-10,60	ADZ
Aedas Homes	17,5	0,1	0,57	17,9	17,44	19.727	347.956,28	764,75	2,25	22/03/2024	12,29	20,95	13,1	-3,95	AEDAS
Airbus	161,24	2,62	1,65	163,78	158,76	6.124	987.660,34	127.747,82	2,80	16/04/2024	1,11	175	120,26	15,59	AIR
Airtificial	0,131	0,004	2,99	0,133	0,127	2.732.348	356.222,85	174,43	-	-	-	0,18	0,08	1,40	AI
Alantra	8,9	=	=	8,9	8,9	1.573	13.999,70	343,82	0,50	10/05/2023	-	12,55	7,8	5,45	ALNT
Almirall	8,1	-0,03	-0,37	8,13	8,04	121.123	980.421,14	1.696,09	0,19	12/05/2023	2,30	10,08	7,16	-3,86	ALM
Amper	0,092	0,005	5,14	0,093	0,09	3.756.705	345.232,44	137,69	-	-	-	0,15	0,07	10,05	AMP
AmRest	5,36	=	=	5,38	5,24	304	1.621,12	1.176,81	-	-	-	6,83	3,9	-13,13	EAT
Aperam	27,32	-1,6	-5,53	27,82	27,3	2.683	73.556,92	2.131,96	0,50	27/02/2024	7,32	34,89	24,24	-17,16	APAM
Applus Services	11,54	-0,06	-0,52	11,62	11,54	232.137	2.689.041,14	1.489,52	0,16	04/07/2023	1,39	11,66	7,25	15,40	APPS
Arima	6,18	-0,1	-1,59	6,18	6,18	1.250	7.725	175,69	-	-	-	9,5	5,85	-2,68	ARM
Atresmedia	4,395	0,115	2,69	4,41	4,29	187.430	818.891,82	992,10	0,18	11/12/2023	4,10	4,53	3,38	22,29	A3M
Atrys Health	2,95	-0,02	-0,67	2,97	2,93	25.248	74.505,97	224,24	-	-	-	5,9	2,77	-19,62	ATRY
Audax	1,754	0,04	2,33	1,776	1,714	499.217	873.580,33	772,27	0,02	14/07/2021	-	1,84	1,01	34,92	ADX
Azkoyen	6,1	-0,06	-0,97	6,2	6,1	2.029	12.419,12	149,15	0,19	19/07/2023	3,03	6,9	5,54	-4,09	AZK
Berkeley	0,204	-0,01	-4,45	0,215	0,203	1.688.836	352.245,34	90,94	-	-	-	0,48	0,16	16,70	BKY
Bodegas Riojanas	4,2	-0,06	-1,41	4,2	4,12	529	2.220,44	21,24	0,10	13/09/2023	2,31	5,2	3,96	-9,09	RIO
Borges	2,6	=	=	2,6	2,6	140	364	60,17	-	-	-	3,18	2,34	0,78	BAIN
CAF	31,55	-0,25	-0,79	31,95	31,35	25.486	804.569,05	1.081,56	0,86	04/07/2023	2,73	34,65	26,65	-3,22	CAF
Caja Mediterraneo	1,34	=	=	-	-	-	-	67,00	-	-	-	-	-	0,00	CAM
Catalana Occidente	34,35	0,1	0,29	34,75	34,05	12.455	428.812,40	4.122,00	0,19	05/02/2024	3,11	35,65	27,5	11,17	GCO
Cevasa	6,15	-0,15	-2,44	-	-	-	-	143,01	0,25	29/06/2023	4,17	6,9	5,6	2,50	CEV
CIE Automotive	25,5	=	=	25,85	25,45	67.559	1.729.662,65	3.055,09	0,45	03/01/2024	1,76	29,24	23,7	-0,86	CIE
Cleop	1,15	=	=	-	-	-	-	11,32	-	-	-	-	-	0,00	CLEO
Clínica Baviera	28	=	=	28,3	28,2	298	8.425,10	456,61	0,80	31/05/2023	4,59	29,3	17,3	21,74	CBAV
Coca-Cola EP	63	=	=	63,1	62,2	443	27.716,10	28.935,10	1,17	16/11/2023	2,96	67	53	4,30	CCEP
Corp. Fin. Alba	47,05	0,1	0,21	47,55	46,75	2.789	131.507,65	2.837,36	0,96	22/06/2023	2,13	51,6	45,25	-1,98	ALB
Deoleo	0,217	0,002	0,93	0,219	0,209	641.388	136.362,56	108,50	-	-	-	0,29	0,19	-4,82	OLE
DESA	12,3	=	=	-	-	-	-	21,99	0,28	14/03/2024	-	15,3	10,8	2,50	DESA
Dia	0,012	=	=	0,013	0,012	9.345.716	115.889,51	720,01	0,18	13/07/2021	-	0,02	0,01	5,08	DIA
Dominion	3,2	-0,015	-0,47	3,225	3,195	83.121	266.499,36	483,65	0,10	03/07/2023	3,08	4,28	2,98	-4,76	DOM
Duro Felguera	0,56	-0,009	-1,58	0,57	0,557	46.907	26.513,63	120,50	-	-	-	0,78	0,52	-14,11	MDF
Ebro Foods	15,38	0,12	0,79	15,46	15,26	65.581	1.009.345,20	2.366,45	0,22	27/03/2024	3,71	17,28	14,36	-0,90	EBRO
Ecoener	3,78	=	=	3,78	3,77	4.730	17.878,78	215,27	-	-	-	5,3	3,05	-10,85	ENER
eDreams Odigeo	6,1	0,06	0,99	6,17	6,08	35.199	215.059,90	778,39	-	-	-	7,73	4,83	-20,47	EDR
Elecnor	19,46	0,12	0,62	19,7	19,3	17.908	349.061,18	1.693,02	0,07	18/12/2023	0,35	19,8	11,5	-0,46	ENO
Ence	3,076	-0,01	-0,32	3,11	3,076	282.312	872.009,53	757,53	0,29	16/05/2023	18,34	3,71	2,62	8,62	ENC
Ercros	3,54	0,01	0,28	3,55	3,53	50.424	178.701,48	323,68	0,15	26/06/2023	4,24	4,81	2,26	34,09	ECR
Faes Farma	3,145	0,01	0,32	3,15	3,125	123.431	387.531,30	994,52	0,04	11/01/2024	1,18	3,44	2,87	-0,47	FAE
FCC	12,44	0,06	0,48	12,44	12,28	1.896	23.538,54	5.425,17	0,50	03/07/2023	-	15,4	8,76	-14,56	FCC
GAM	1,33	0,04	3,10	1,345	1,31	8.522	11.324,68	125,83	-	27/10/2020	-	1,54	1,18	12,71	GAM
Gestamp Autom.	2,745	-0,04	-1,44	2,795	2,745	557.147	1.540.634,08	1.579,79	0,07	08/01/2024	5,27	4,64	2,75	-21,75	GEST
Grenergy Renov.	27,3	0,65	2,44	27,4	26,45	42.736	1.155.665,40	835,71	-	-	-	34,78	18,2	-20,27	GRE
Grifols B	6,28	0,12	1,95	6,355	6,155	193.672	1.216.387,11	5.406,18	0,37	03/06/2021	-	10,98	4,84	-40,47	GRF.P
Grupo Ezentis	0,192	0,01	5,49	0,193	0,183	2.367.363	451.326,48	89,02	-	-	-	-	-	114,77	EZE
Grupo San José	4,05	0,1	2,53	4,05	3,91	13.459	53.818,18	263,36	0,10	09/05/2023	2,47	4,27	3,4	17,05	GSJ
Iberpapel	18,45	-0,15	-0,81	18,6	18,45	637	11.761,45	198,33	0,50	20/12/2023	1,34	19,85	14,85	2,50	IBG
Inmobiliaria del Sur	7,2	-0,05	-0,69	-	-	-	-	134,42	0,14	27/06/2024	-	7,7	6,3	2,86	ISUR
Innovative Ecosystem	0,565	=	=	-	-	-	-	32,59	-	-	-	-	-	0,18	ISE

Mercado continuo

	Cierre euros	Variación euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de euros	Último dividendo anunciado		% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Lar España	7,43	-0,07	-0,93	7,53	7,4	70.129	523.104,69	621,84	0,60	30/03/2023	8,04	7,66	4,69	20,81	LRE
Libertas 7	1,2	=	=	1,2	1,2	2.000	2.400	26,30	0,02	06/11/2023	1,67	1,24	0,87	17,65	LIB
Línea Directa	0,96	0,016	1,69	0,96	0,915	857.944	815.623,12	1.044,88	0,00	05/04/2023	5,05	1	0,79	12,81	LDA
Lingotes Especiales	6,9	0,1	1,47	6,9	6,8	5.138	35.145,40	69,00	0,40	12/07/2023	5,80	8,76	6,04	12,75	LGT
Metrovacesa	8,14	0,06	0,74	8,18	8,1	5.276	43.040,57	1.234,65	0,33	17/05/2023	16,95	9,16	6,8	0,74	MVC
MFE-Media	2,558	=	=	-	-	-	-	1.585,20	-	-	-	-	-	9,64	MFEA
Miquel y Costas	11,4	-0,35	-2,98	11,75	11,05	10.694	120.994	456,00	0,12	16/04/2024	3,89	12,5	10,1	-3,23	MCM
Montebalito	1,39	=	=	1,39	1,39	647	899,33	44,48	0,06	29/06/2022	-	1,53	1,17	-4,79	MTB
Naturhouse	1,68	=	=	1,7	1,68	36.021	60.957,41	100,80	0,05	19/04/2024	2,98	1,93	1,55	3,70	NTH
Neinor Homes	10,08	-0,02	-0,20	10,24	10,08	33.712	341.081,24	755,69	0,53	15/02/2024	4,45	11,54	7,85	0,17	HOME
Nextil	0,35	0,004	1,16	0,35	0,346	24.699	8.605,57	120,57	-	-	-	0,64	0,28	-7,89	NXT
NH Hotel	4,1	-0,04	-0,97	4,14	4	22.925	93.537,71	1.786,56	0,15	12/06/2019	-	4,84	3,49	-2,15	NHH
Nicolás Correa	6,88	0,08	1,18	6,98	6,72	10.966	74.861,64	84,74	0,23	04/05/2023	3,33	7	5,35	5,85	NEA
Nyesa	0,005	0	4,55	0,005	0,004	1.945.830	8.595,90	4,58	-	-	-	0,01	0	-4,17	NYE
OHLA	0,324	0,003	0,81	0,328	0,317	2.812.726	906.653,42	191,29	0,35	04/06/2018	-	0,56	0,31	-28,02	OHLA
Oryzon Genomics	1,92	0,14	7,87	1,928	1,784	364.322	685.234,67	119,83	-	-	-	2,39	1,55	1,69	ORY
Pescanova	0,376	0,006	1,62	0,39	0,366	97.917	36.913,12	10,81	-	12/07/2012	-	0,57	0,2	83,41	PVA
PharmaMar	26,52	-0,02	-0,08	26,66	26,2	35.341	936.854,18	486,77	0,65	07/06/2023	2,45	43,92	26,18	-35,44	PHM
Prim	9,92	0,04	0,40	9,92	9,88	706	6.997,52	169,00	0,11	13/03/2024	3,70	12,05	9,5	-5,07	PRM
PRISA	0,34	=	=	0,34	0,329	201.089	67.911,26	349,71	-	-	-	0,41	0,27	17,24	PRS
Prosegur	1,63	0,016	0,99	1,64	1,604	245.466	399.683,19	888,39	0,07	19/12/2023	11,63	1,92	1,35	-7,39	PSG
Prosegur Cash	0,481	0,002	0,31	0,486	0,479	351.930	169.469,62	713,50	0,01	24/10/2023	5,47	0,7	0,45	-10,52	CASH
Realia	1,025	0,005	0,49	1,04	1,02	20.109	20.671,78	840,77	0,05	19/07/2023	4,88	1,11	0,99	-3,30	RLIA
Reig Jofre	2,64	0,06	2,33	2,65	2,57	12.829	33.641,01	210,24	-	05/05/2023	-	2,88	2,15	17,33	RJF
Renta 4 Banco	10,2	0,1	0,99	10,2	10,1	2.774	28.128,20	415,07	0,12	10/04/2024	4,12	10,6	9,8	0,00	R4
Renta Corporación	0,8	-0,006	-0,74	0,816	0,782	14.836	11.780,66	26,31	0,07	19/04/2022	4,73	1,54	0,75	0,00	REN
Soltec	2,16	-0,005	-0,23	2,24	2,14	238.026	516.975,12	197,40	-	-	-	5,61	1,97	-37,25	SOL
Squirrel	1,46	-0,02	-1,35	1,46	1,445	27.887	40.625,28	132,38	-	-	-	2,68	1,29	-2,01	SQRL
Talgo	4,465	0,09	2,06	4,47	4,355	464.910	2.064.574,90	553,04	0,09	07/07/2023	1,75	4,8	2,99	1,71	TLGO
Técnicas Reunidas	8,835	0,295	3,45	8,93	8,61	221.203	1.942.306,12	709,46	0,26	11/07/2018	-	9,8	6,99	5,81	TRE
Tubacex	3,23	0,04	1,25	3,26	3,175	92.616	297.667,63	408,75	0,06	02/06/2023	-	3,69	2,35	-7,71	TUB
Tubos Reunidos	0,642	0,013	2,07	0,653	0,63	427.570	276.229,93	112,15	-	-	-	0,91	0,5	-0,47	TRG
Urbas	0,004	=	=	0,004	0,004	3.963.395	16.346,06	190,79	-	-	-	0,01	0	-2,33	UBS
Vidrala	95,3	1,6	1,71	96,4	93,9	27.063	2.586.511,30	3.074,67	1,02	13/02/2024	1,07	99	65,66	1,60	VID
Viscofan	57,6	-0,1	-0,17	58	57,5	39.159	2.256.995,40	2.678,40	1,40	18/12/2023	3,37	67,4	51,6	7,46	VIS
Vocento	0,816	0,016	2,00	0,818	0,79	17.650	14.273,73	101,44	0,05	28/04/2023	5,64	0,9	0,51	48,36	VOC

Euro Stoxx

	Cierre euros	Variación euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de euros	Último dividendo anunciado	
									Neto (euros)	Fecha
AB InBev	53,86	0,00	0,00	54,22	53,66	1.236.844	66.623.340	108.756,37	0,75	03/05/2023
Adidas	220	17,50	8,64	221,7	210,5	1.256.506	274.101.400	39.600,00	0,70	17/05/2024
Adyen	1434,8	3,20	0,22	1452	1427	47.447	68.235.340	44.545,55	-	
Ahold Delhaize	26,96	0,17	0,63	27,28	26,82	2.791.825	75.595.060	25.453,03	0,61	12/04/2024
Air Liquide	186,5	0,78	0,42	187,78	185,54	391.923	73.166.220	97.869,54	2,95	15/05/2023
Airbus	159,9	0,90	0,57	161,56	158,5	686.238	109.918.800	126.686,16	2,80	16/04/2024
Allianz	261,4	2,40	0,93	263,9	258,9	705.793	184.925.000	102.395,34	11,40	09/05/2024
ASML	852,4	-61,00	-6,68	891,1	845,5	1.271.289	1.099.596.000	340.605,89	1,45	05/02/2024
Axa	33,46	0,24	0,72	33,81	33,22	4.741.990	159.189.900	75.979,58	1,70	30/04/2024
Banco Santander	4,418	0,06	1,40	4,4605	4,3675	21.777.523	96.273.140	69.917,41	0,08	29/04/2024
BASF	50,97	0,44	0,87	51,4	50,59	2.407.373	122.779.000	45.491,85	3,40	26/04/2024
Bayer	26,25	0,17	0,65	26,51	25,98	2.359.047	61.915.380	25.788,63	2,40	29/04/2024
BBVA	10,22	0,26	2,59	10,295	9,96	8.579.535	87.501.560	59.663,75	0,39	08/04/2024
BMW	105,95	-0,50	-0,47	107,25	105,7	664.955	70.657.430	67.244,80	8,50	16/05/2024
BNP Paribas SA	64,15	0,32	0,50	64,98	63,84	2.277.500	146.573.100	73.610,68	3,90	21/05/2024
Cie de Saint-Gobain	71,08	0,38	0,54	72	70,64	737.128	52.517.780	35.998,68	2,00	12/06/2023
Danone	58,54	0,92	1,60	58,7	57,64	1.410.166	82.421.890	39.676,84	2,00	03/05/2024
Deutsche Boerse	187	0,70	0,38	188,7	186,5	271.686	50.911.500	35.530,00	3,60	15/05/2024
DHL Group	38,3	0,07	0,18	38,74	38,1	1.630.118	62.540.940	47.455,98	1,85	06/05/2024
Deutsche Telekom	20,88	0,05	0,24	21,04	20,73	5.859.679	122.357.600	104.117,26	0,77	11/04/2024
Enel	5,786	-0,01	-0,14	5,844	5,744	20.437.525	118.426.400	58.824,41	0,22	
Eni	15,33	0,13	0,86	15,362	15,174	8.390.257	128.399.700	50.351,24	0,23	20/05/2024
Essilor	201,2	-2,10	-1,03	203	201	378.542	76.305.010	91.316,76	3,23	22/05/2023
Ferrari	390,5	3,10	0,80	395,2	386,5	246.464	96.467.020	70.451,55	2,44	
Hermes Inter.	2342	53,00	2,32	2367	2306	59.097	138.455.500	247.243,56	3,50	13/02/2024
Iberdrola	11,21	0,08	0,72	11,35	11,125	19.753.646	221.119.300	72.005,18	0,20	09/01/2024
Inditex	43,58	0,08	0,18	44,19	43,41	6.003.648	261.622.700	135.823,69	0,60	31/10/2023
Infineon	31,495	-0,60	-1,85	32,05	31,385	3.395.233	107.462.900	41.129,99	0,35	26/02/2024
ING	14,926	0,22	1,51	15,118	14,758	7.403.961	110.880.400	49.306,28	0,35	07/08/2023
Intesa Sanpaolo	3,299	0,05	1,45	3,3155	3,258	65.368.162	215.578.200	60.314,95	0,15	20/11/2023
Kering	341	0,70	0,21	345,1	336,3	392.500	133.923.700	42.086,49	4,50	15/01/2024
L'Oreal	418,25	3,15	0,76	423,9	417,9	332.435	139.490.300	223.648,93	6,00	26/04/2024
LVMH	804	22,20	2,84	823,6	794,9	504.860	407.997.800	403.126,21	5,50	04/12/2023
Mercedes Benz	74,4	-0,21	-0,28	75,21	74,24	1.863.829	139.106.100	77.822,40	5,20	04/05/2023
Munich Re	409,1	-1,90	-0,46	416,3	409,1	272.721	112.124.600	55.829,12	11,60	26/04/2024
Nokia	3,1585	-0,02	-0,52	3,1975	3,139	18.063.555	57.139.720	17.730,23	0,03	03/02/2025
Nordea	10,605	0,13	1,24	10,71	10,53	7.140.322	75.792.500	37.176,75	0,92	22/03/2024
Pernod Ricard	141,8	1,55	1,11	143,05	139,05	304.041	43.069.060	36.248,58	2,64	24/11/2023
Prosus	28,475	-0,10	-0,35	28,96	28,4	2.553.878	73.043.820	73.428,69	0,14	02/11/2023
Safran	206,7	1,70	0,83	208,5	204	388.728	80.410.900	88.314,75	1,35	28/05/2024
Sanofi	86,18	-0,61	-0,70	87,13	86,05	1.205.893	104.145.000	109.008,33	3,56	13/05/2024
SAP	168,76	-1,62	-0,95	171,12	168,76	1.501.420	254.260.000	207.322,37	2,05	16/05/2024
Schneider Elec.	209,5	0,80	0,38	213,05	207,9	619.581	130.248.500	120.009,12	3,15	28/05/2024
Siemens	172,68	-0,40	-0,23	174,76	172,3	750.849	130.072.900	138.144,00	4,70	09/02/2024
Stellantis	24,27	0,02	0,08	24,51	24,195	5.664.107	137.861.400	76.661,11	1,55	22/04/2024
Total Energies	67,66	0,41	0,61	68,01	67,21	2.967.935	200.911.700	161.494,03	0,74	19/06/2024
UniCredit	34,385	0,74	2,20	34,545	33,7	5.949.316	203.870.800	57.829,92	1,80	22/04/2024
Vinci	112,3	0,35	0,31	114,4	112,05	987.447	111.747.000	66.209,52	1,05	23/04/2024
Volkswagen AG	121,05	0,40	0,33	121,6	119,6	741.363	89.546.090	66.509,82	8,76	30/05/2024
Wolters Kluwer	141,15	-0,30	-0,21	143,1	141,15	365.169	51.805.260	35.078,05	1,36	

Economía

Uno de cada dos inmigrantes trabaja por debajo de su cualificación

El 54% de los trabajadores extranjeros con estudios universitarios está sobrecualificado frente al 33% de los españoles, como revela un análisis exclusivo de la mayor encuesta laboral de Europa

E. SÁNCHEZ HIDALGO /
D. GRASSO / B. ANDRINO
MADRID

María Eugenia González es licenciada en Contabilidad por la Universidad Nacional Autónoma de México. "Trabajé 15 años como contable y administrativa en una escuela de idiomas y llegué a ser la subdirectora. En otros centros fui profesora de inglés", resume su vida laboral en México. Su situación cambió radicalmente al cruzar el Atlántico. "Desde que estoy en España me ha ido fatal. Me ha costado mucho regularizar mi situación y no he conseguido homologar mis estudios. Casi he olvidado cómo era mi oficio", lamenta esta mexicana de 59 años. Desde que vive en Málaga solo ha encontrado empleos relacionados con la limpieza. "Eché currículums de lo mío, pero no me llamaron. Veo fatal mi futuro laboral".

Un millón de entrevistas recogidas en la encuesta europea de población activa revelan que el de María Eugenia no es un caso aislado. *El País*, en una investigación conjunta con *Lighthouse Reports*, *Financial Times* y *Unbias the News*, ha tenido acceso exclusivo a los microdatos del sondeo. Estas respuestas anonimizadas revelan hasta qué punto muchos extranjeros con estudios universitarios están excluidos del mercado laboral europeo y cómo los países no aprovechan su talento, un fenómeno conocido como *brainwaste* (desperdicio de cerebro en inglés).

En España, el *brainwaste* se traduce en tres brechas clave entre inmigrantes y nativos: sobrecualificación, desempleo e ingresos. La diferencia de sobrecualificación entre los nacidos en España (33%) y los extranjeros (54%) es de 21 puntos, considerando las respuestas a la encuesta europea entre 2017 y 2022. Esto ocurre en todos los países analizados, pero los datos de España destacan: es el tercer país

con más extranjeros sobrecualificados (después de Italia y Grecia) y la brecha con los locales es la quinta más alta del continente.

Este 54% considera trabajadores de cualquier origen, pero su procedencia también influye. Si se cuentan solo los inmigrantes llegados desde África, Asia y América Latina, la brecha se ensancha hasta 24 puntos: el 57% están sobrecualificados, siete puntos más que los que llegan de países del norte global.

La investigación además revela que el 12,7% de los inmigrantes con estudios universitarios está desempleado (un 15,1% entre los que llegaron hace menos de diez años), frente al 7% de los españoles con el mismo nivel educativo, una distancia solo superada en Grecia y Suecia. Las brechas no acaban cuando encuentran empleo, porque los inmigrantes también ingresan menos: en una escala salarial de diez escalones (deciles), el inmigrante medio con estudios universitarios está casi un escalón y medio por detrás del español medio.

Los empleados extranjeros, independientemente de sus estudios, son cada vez más importantes para el mercado laboral español: son el 14% del total, casi el doble que hace dos décadas. A la vez, España nunca había empleado a tantas personas como ahora, 21 millones de trabajadores que aumentan el consumo y los fondos públicos y rebajan la presión en prestaciones sociales.

"Las deficiencias del mercado de trabajo español siempre se exacerban con los migrantes. Los españoles ya están más sobrecualificados que otros europeos, así que, sin duda, los extranjeros en España lo estarán más aún. Esto aplica al desempleo, al salario o a los sectores donde predominan (son mayoría en los más penosos)", confirma el responsable de Migraciones



De izquierda a derecha y de arriba abajo, Marianna Martínez, María Eugenia González, Fanny Lili Villanueva y Anas Boukli. R. BADIOLA / G. SANTOS / A. COMAS / F. RODRÍGUEZ

de CC OO, José Antonio Moreno, al ser preguntado por los resultados de la investigación. Es un análisis parecido al de Cristina Antoñanzas, vicesecretaria general de UGT: "No dice nada bueno de nuestro mercado laboral. Es terrible que los empresarios hablen de falta de mano de obra, que insistan en mecanismos para incentivar más llegadas y a la vez ya haya tantos inmigrantes aquí que no pueden desarrollar su profesión". Pese a las quejas empresariales y de parte del Ejecutivo, España registra una de las menores tasas de vacantes sin cubrir de Europa, según Eurostat.

Los sindicatos CC OO y UGT son los dos principales actores del diálogo social en España junto a las patronales CEOE y Cepyme. Junto al Gobierno, toman las decisiones en materia migratoria

laboral. Este periódico ha pedido la participación de ambas organizaciones empresariales para analizar los datos recopilados en conjunto a *Lighthouse Reports*, pero han rechazado la invitación.

Fuentes del Ministerio de Migraciones reconocen que los problemas de sobrecualificación afectan en mayor medida a los inmigrantes, pero subrayan que es un "fenómeno generalizado en la Unión Europea". Para solucionarlo el departamento de Elma Saiz apuesta por "implicar a las empresas y adoptar fórmulas para buscar y retener talento".

Homologaciones

Un obstáculo importante para los inmigrantes que buscan empleos cualificados en España es el reconocimiento de sus titulaciones, según todos los expertos. Sin

la homologación del título, un médico no podría trabajar como tal y un profesor solo podrá hacer de cuidador de niños.

El análisis de *El País* y *Lighthouse* revela que dos tercios (67%) de los inmigrantes que no consiguen homologar su diploma hacen trabajos para los que están sobrecualificados. Entre los que sí consiguen la homologación, un 49% acaba en un empleo por debajo de su formación. Esto quiere decir que incluso con un título tan válido como el de un trabajador español, los extranjeros encaran más dificultades.

Estos números no explican si la homologación mejora las condiciones de los inmigrantes por sí sola o si quien busca el reconocimiento de su título tiene más incentivos para trabajar de lo suyo. Para enten-

der el impacto del plan de homologaciones que aprobó España en 2014, hemos analizado cómo han cambiado las salidas laborales de los inmigrantes con estudios universitarios después de esa fecha. Los datos de la encuesta europea no muestran grandes mejoras: de hecho, para las personas que han llegado desde fuera de Europa resulta menos probable que para los españoles trabajar en profesiones reguladas, las que requieren un diploma específico o una licencia (profesores, médicos, etc.). Esta situación no ha cambiado tras la reforma de hace diez años.

A pesar de su importancia, el proceso de homologación sigue teniendo fallos. La asociación Homologación Justa Ya reúne a 3.000 profesionales extranjeros que quieren desarrollar su oficio en España: "Homologar es demasiado difícil y [el proceso] es totalmente denigrante. En España, en promedio, la vida de una persona se congela durante tres años por la documentación", denuncia una de sus representantes, Rami Ahmadi.

La italovenezolana Bárbara Puglisi ayuda a muchos inmigrantes en ese proceso, a través de la ONG Ecos de Paz. Esta experta lo compara con Estados Unidos, donde se habilitan certificaciones a través de cursos de tres o cuatro meses que permiten "ejercer en lo básico de tu profesión, mientras esperas para homologar el título". "¿Por qué tiene que esperar hasta cinco años un ingeniero en España?", se pregunta Puglisi.

Mónica María Monguí, especialista en migraciones e investigadora de la Universidad Complutense de Madrid, explica que "la migración en España es relativamente reciente en comparación con otros países europeos con distintos patrones migratorios, con lo cual el desarrollo de mecanismos para la integración de las personas

Los inmigrantes con estudios universitarios, más sobrecualificados que los nativos en Europa

% de cada concepto entre nativos e inmigrantes universitarios en cada país (ordenados por brecha -diferencia en puntos-)



Fuente: Eurostat (Encuesta Española de Población Activa)

migrantes altamente cualificadas es diferente y puede ser más prematuro". Hace más de un año que el Ministerio de Universidades puso en marcha un nuevo sistema para agilizar estas homologaciones ante el crecimiento de peticiones: en 2015 se registraron 13.522 solicitudes; hasta septiembre de 2023 se habían recibido 37.748, casi el triple. El nuevo mecanismo ha conseguido pasar de 804 resoluciones positivas entre enero y noviembre de 2022 a 2.589 entre enero y septiembre del pasado año.

Mercado laboral

El corporativismo de muchos colegios profesionales es también un aspecto importante cuando se habla de las dificultades para homologar titulaciones, según Moreno, de CC OO. "Por su corporativismo, no quieren que entren en tromba muchos empleados, quieren tener la manija". Coincide con él Rosa Aparicio, colombiana y experta en migraciones del Instituto Universitario Ortega-Marañón: "Sufrí esto de primera mano, me resultó muy difícil".

Hay otras fallas estructurales del mercado laboral español que enquistan este problema. Entre ellas está la tasa de paro general, la más alta de Europa (un 11,5%, frente al 6% del conjunto de la Unión Europea), lo que hace que en España haya más competencia por cada puesto de trabajo. "Esto dificulta la capacidad

de las personas migrantes con alta cualificación para ubicarse en empleos acordes a su capital humano", opina Monguí, la socióloga de la Complutense de Madrid.

"España no cuenta con una economía desarrollada y diversificada que aproveche las habilidades de trabajadores migrantes cualificados. Sectores predominantes como el turismo y la agricultura limitan las oportunidades para trabajos más cualificados", añade Monguí. Es decir, hay menos empleos disponibles que en otros países y no abundan los que exigen estudios superiores.

La tasa de universitarios en España está entre las más altas del continente, y esto también contribuye a estrechar la puerta para trabajadores extranjeros como el argelino Anas Boukli, que estudió Farmacia en su país. "Trabajo como repartidor, pero tengo experiencia en mi país como farmacéutico hospitalario. Estoy decepcionado y frustrado", dice a sus 26 años este vecino de Granada.

Vive en la misma ciudad y tiene la misma edad que el marroquí Anas Khouader: "Vine a España por las oportunidades laborales, pero me está costando mucho. No esperaba que me pasase esto. Ahora no tengo trabajo". Completó sus estudios de Relaciones Laborales en España, en la Universidad de Granada, pero aun así no tiene el permiso de trabajo: "Estoy haciendo un máster

relacionado con mis estudios porque con la nueva normativa (el arraigo por formación, que ha disparado el número de estudiantes de fuera de la UE) después podré trabajar. He conseguido avanzar en algunas entrevistas, pero cuando ven mis problemas administrativos se echan para atrás". Fuentes del Ministerio de Migraciones reivindican justamente la medida del arraigo por formación: esta nueva vía para estudiantes extranjeros (que ha beneficiado a 300.000 desde agosto de 2022) les permite trabajar y estudiar en España.

Ellos acaban de llegar a España, pero los datos analizados indican que el grado de sobrecualificación es muy similar entre los recién llegados y quienes llevan una década en el país. En España,

El Gobierno propone buscar fórmulas que consigan retener el talento

El 12,7% de los inmigrantes con estudios universitarios está en desempleo

además, las empresas pequeñas son más protagonistas del tejido productivo que en el resto de Europa: "Somos un país de pymes y micropymes, lo que nos aleja de las dinámicas de las empresas grandes, de procesos de selección más profesionales", indica la experta de UGT. Y lejos de la profesionalización cunden los prejuicios, el racismo intrínseco que siguen sufriendo los extranjeros.

Otras brechas

A la brecha entre migrantes y nativos se añade la de género, según los datos analizados, a los hombres extranjeros universitarios les afecta la sobrecualificación 17 puntos más que a los nativos, mientras que entre las mujeres esta diferencia crece hasta los 24. Esto sucede en parte porque menos mujeres universitarias españolas suelen estar más sobrecualificadas para sus trabajos.

Los extranjeros con estudios superiores también sufren más desempleo. En España esta tasa escala hasta el 12,7%, el segundo guarismo más alto registrado, solo por detrás del 18,8% griego. Entre los trabajadores nacionales este porcentaje cae al 7%, lo que dibuja una importante brecha de seis puntos. La situación es mejor para los que más tiempo llevan en España: entre los que acumulan más de una década es del 10,5%, frente al 15,1% de los que llevan menos de



diez años. La brecha también cristaliza en la renta: si ordenamos los ingresos de todos los universitarios de España, un inmigrante medio quedaría en el decil 5,5, muy cerca de la mediana española; mientras que un español con el mismo nivel educativo estaría en el 6,8, entre el tercio más rico del país. Es decir, en una escalera de diez peldaños, los universitarios inmigrantes se encontrarían casi un escalón y medio por detrás del nativo medio.

Las barreras al acceso a la profesión elegida tienen efectos directos en la economía en general. Según las estimaciones, este desperdicio de talento extranjero en España supone la pérdida de cerca de un punto del PIB (0,89%). Es una cifra estimada, que considera los ingresos que generan los nativos de diferentes edades o tipos de formación y que asume que los migrantes con esas características ganaran lo mismo.

Más palpable es el efecto negativo que genera en los trabajadores extranjeros. "El duelo migratorio es durísimo. Hay personas que han dejado su familia, su estatus, su casa, que viven en una habitación compartida, y a cambio ni siquiera les dejan ejercer su profesión. Se ven obligados a abandonar sus carreras profesionales, a trabajar en lo que surja para salir adelante", lamenta Puglisi, acostumbrada a tratar en su ONG con trabajadores

que afrontan procesos depresivos. Cree que la sobrecualificación es más común entre los inmigrantes sudamericanos, porque es más común que lleguen con un título bajo el brazo. "Cuando ven que no van a poder ejercer, muchos recurren al autoempleo. Al menos lo intentan con algún negocio".

Los datos analizados para esta investigación inciden en que, entre los inmigrantes sobrecualificados, al menos un 30% trabaja como camareros, camioneros o ayudantes en casas y residencias. "A los empresarios aún les cuesta contratarnos para los mejores trabajos", dice Fanny Lili Villanueva (29 años). Esta hondureña es maestra, pero trabaja como empleada de hogar en Madrid.

"Querría trabajar de lo mío, ojalá. Es algo de lo que hablamos mucho personas de distintas nacionalidades. Es frustrante". Marianna Martínez borró algunos de sus méritos de su currículum. "He quitado cosas para transmitir un perfil bajo, que no piensen que tenía demasiada formación", lamenta esta venezolana, consultora y doctora en Sociología por la Universidad de Zaragoza.

Monguí aterriza estas impresiones y números cuando habla de que se produce "una transferibilidad limitada del capital humano que las personas migrantes traen consigo desde el país de origen hacia España". Es decir, desperdicio de talento.

El FMI advierte del riesgo de aumento del déficit en el gran año electoral mundial

El organismo internacional asegura que el gasto público suele desviarse en los ejercicios en que los ciudadanos están llamados a las urnas

MIGUEL JIMÉNEZ
WASHINGTON

Los Gobiernos tienden a abrir el grifo del gasto público en tiempos de elecciones. Este 2024 es el año electoral por excelencia, en que están llamados a las urnas para elegir su Gobierno un número récord de países, que albergan a más de la mitad de la población mundial. El Fondo Monetario Internacional (FMI) teme que los déficits se desvíen en un momento en que las cuentas públicas aún no están saneadas y pide a los Gobiernos moderación fiscal. Junto a ello, el FMI pide gravar en el impuesto de sociedades los beneficios excesivos de las empresas y abordar reformas para contener el gasto en sanidad y pensiones.

El Fondo se muestra preocupado por el impacto que la pandemia y el proceso inflacionario reciente han tenido sobre las finanzas públicas. Cuatro años después del brote de la covid, los déficits fiscales y las deudas son superiores a las previsiones anteriores a la pandemia. La subida de los tipos de interés ha elevado los gastos por intereses, mientras que el gasto en prestaciones sociales, subsidios y transferencias se ha visto impulsado por la ampliación de las medidas de apoyo promulgadas en respuesta a la pandemia y a las crisis de los precios de la energía. Y en eso, llegan las elecciones.

“Los riesgos de desviaciones fiscales son especialmente graves dado que 2024 es lo que se ha dado en llamar el Gran Año Electoral: 88 economías o áreas económicas que representan más de la mitad de la población y el PIB mundiales ya han celebrado o celebrarán elecciones durante el año. El apoyo al aumento del gasto público ha crecido en todo el espectro político en las últimas décadas, lo que hace que este año sea especialmente difícil, ya que la evidencia empírica muestra que la política fiscal tiende a ser más laxa, y las desviaciones mayores, durante los años electorales”, asegura el Fondo. El



organismo calcula que los déficits en años electorales tienden a superar las previsiones en 0,4 puntos porcentuales del PIB, en comparación con los años no electorales.

Ese llamamiento a la contención en época electoral es la principal novedad del *Monitor fiscal* publicado ayer miércoles por el FMI. Junto a ello, el organismo insiste en algunos de sus mensajes recientes. Pide que los Gobiernos “eliminen inmediatamente” los legados de la política fiscal de la era de la crisis, incluidas las subvenciones a la energía, y emprender reformas para frenar el aumento del gasto, protegiendo al mismo tiempo a los más vulnerables.

Además, afirma que las economías avanzadas con poblaciones envejecidas deben contener las presiones del gasto en sanidad y pensiones mediante reformas de los derechos y otras medidas.

Los ingresos deberían mantenerse a la par con el gasto a lo largo del tiempo.

En las economías avanzadas, la inclusión de los beneficios excesivos en el impuesto de sociedades podría reforzar aún más los ingresos, dice el Fondo, sin desarrollar el mensaje. Las economías emergentes y en desarrollo podrían aumentar su potencial de ingresos fiscales ampliando las bases impositivas, mejorando el diseño de sus sistemas tributarios y reforzando la administración de los ingresos. En circunstancias ideales, estas medidas podrían generar hasta un 9% adicional del PIB en ingresos para estas economías, según sus cálculos.

El FMI asegura que, sin nuevas medidas de calado, la normalización pospandémica de la política fiscal puede quedar incompleta en los próximos años. Prevé que la deuda pública mundial se acerque al 99% del PIB en 2029, impulsada por China y Estados Unidos. Además, subraya que las presiones de gasto para abordar los retos estructurales, incluidas las transiciones demográfica

Cartel del Fondo Monetario Internacional en su sede en Washington DC (EE UU).

GETTY IMAGES

y ecológica, son cada vez más acuciantes. Para complicar más la situación, es probable que la ralentización de las perspectivas de crecimiento y unos tipos de interés aún elevados restrinjan aún más el espacio fiscal en la mayoría de las economías.

Deuda al alza

En cuanto a las previsiones, el FMI prevé fuertes desequilibrios de las cuentas públicas en Estados Unidos y China, las dos mayores economías del mundo. Para Estados Unidos estima un déficit público del 6,5% del PIB para este año y del 7,1% para el próximo. En su informe de previsiones económicas, el FMI ya alertaba de lo insostenible de su senda fiscal. En el caso de China, el desequilibrio sería aún mayor: del 7,4% y el 7,6% en esos dos años.

En Europa, las trayectorias fiscales más preocupantes entre las grandes economías son las de Francia e Italia, con altos déficits, bajo crecimiento y elevada deuda. Para Fran-

cia prevé un déficit del 4,9% este año y el próximo y por encima del 4% hasta 2028. En el caso de Italia, el déficit sería del 4,6% este año y del 3,2% el próximo, para estabilizarse en el entorno del 3% en ejercicios sucesivos. En ambos casos, la trayectoria de la deuda iría al alza. En el caso de Francia aumentaría a un ritmo de casi un punto porcentual al año desde el 110,6% de 2023, hasta alcanzar el 115,2% en 2029. En el de Italia, la deuda pública bruta subiría desde el 137,3% estimado de 2023 hasta el 139,2% este año, el 140,4% el próximo y el 144,9% en 2029, donde acaban las proyecciones.

Alemania, mientras, tendrá las cuentas casi equilibradas y reducirá su endeudamiento desde el 64,3% de 2023 al 57,7% de 2029. En el caso de España, el déficit se situará en el entorno del 3% tanto este año como los cinco próximos, según el Fondo, que calcula que el endeudamiento caerá desde el 107,5% al 104,2 entre 2023 y 2029, según sus cálculos.

Le preocupa el impacto que pandemia e inflación han tenido sobre las cuentas públicas

Déficits fiscales y deudas son superiores a las previsiones prepandemia

La presión fiscal de los grandes impuestos cayó en 2023 tras el repunte de los tres años anteriores

El indicador bajó al 17,8% del PIB, tras llegar al máximo histórico del 18,2% en 2022

El crecimiento de la economía superó al de los ingresos tributarios

PABLO SEMPERE
MADRID

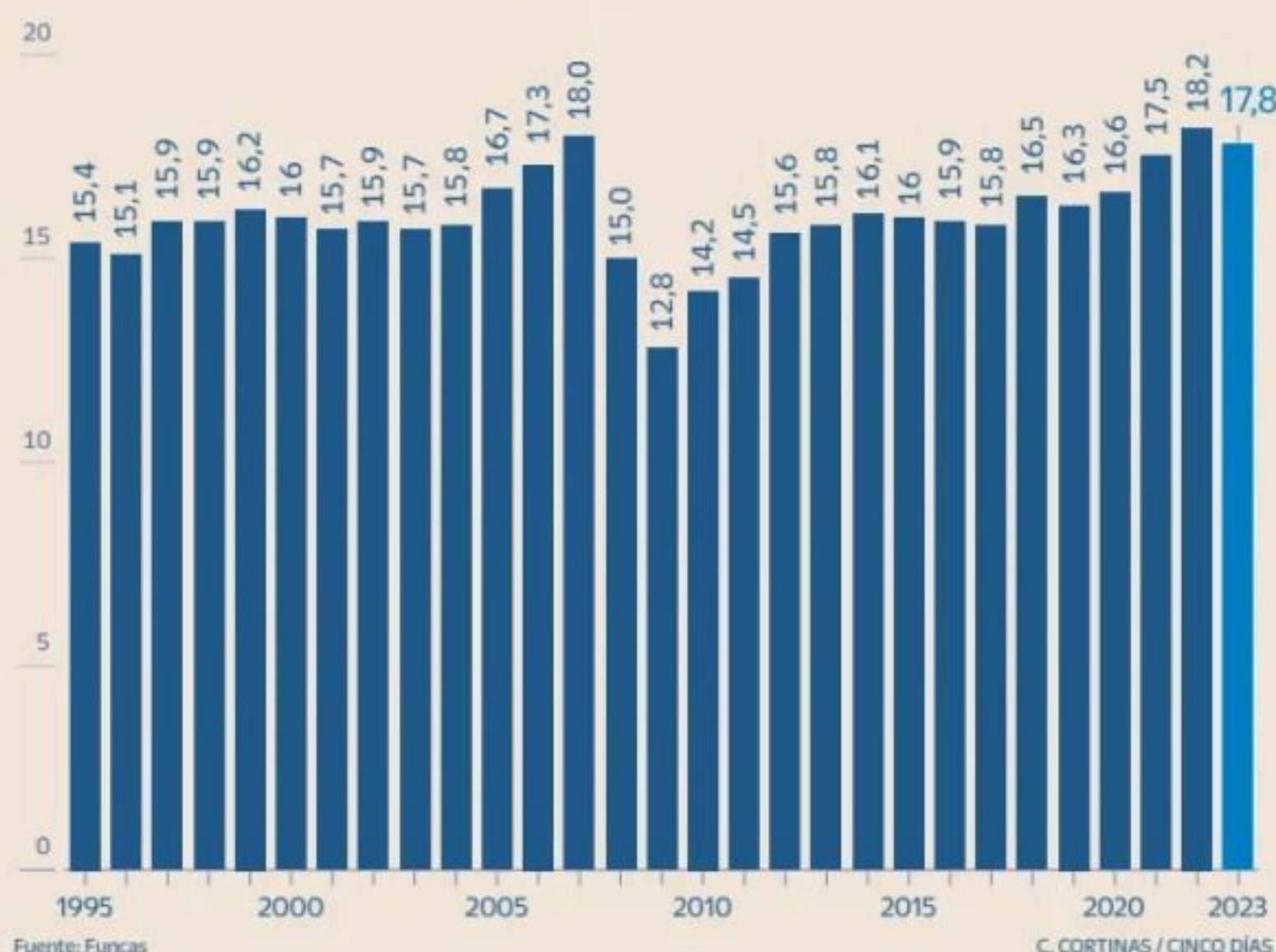
La presión fiscal conjunta del IRPF, el IVA, sociedades y los impuestos especiales (II EE), los cuatro tributos que aportan la mayor parte de los ingresos a las arcas públicas, cayó casi medio punto porcentual durante el pasado año tras encadenar tres subidas consecutivas desde 2019. Según los datos de la Agencia Tributaria recopilados por la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas), el indicador se situó en 2023 en el 17,8% del PIB, una bajada de cuatro décimas respecto a 2022 y la primera caída que se registra desde el año 2019, cuando la tasa comenzó a dispararse a niveles no vistos en más de 10 años.

La presión fiscal es un índice que sirve para cuantificar la carga tributaria que recae sobre los ciudadanos y se calcula a través de la relación entre los ingresos fiscales totales de un territorio y su PIB. Normalmente, se incluye la recaudación de todos los impuestos, desde los estatales a los autonómicos y municipales, pero también otras variables como las contribuciones sociales. En este análisis, sin embargo, Funcas ha tomado como referencia únicamente a los cuatro grandes tributos, que son responsables de la mayor parte de la recaudación —el 95% de la de 2023— del sistema fiscal.

La caída anotada el año pasado se explica, a grandes rasgos, porque los ingresos derivados de estas cuatro figuras han crecido a un menor ritmo que el visto en los últimos ejercicios. Si en 2021 y 2022 el avance rondó el 15% en ambos casos, en 2023 fue de solo el 6%. A ello se le suma la resistencia de la economía

Presión fiscal de los cuatro grandes impuestos

Incluye IRPF, IVA, Sociedades e impuestos especiales En % del PIB



española, que creció un robusto 2,5%. Sin embargo, más allá de la bajada, la serie histórica analizada por Funcas da muestra de un proceso de aumento de la presión fiscal que se inició en 2010, con un promedio de 0,36 puntos por año que se elevó a 0,61 puntos entre 2020 y 2022. De hecho, entre 2019 y 2023 la subida ha sido de 1,5 puntos de PIB.

En esta tendencia, sobre todo la que afecta a los últimos cuatro años, tiene un peso predominante el IRPF, un impuesto que representa casi la mitad de toda la recaudación. Según explica Desiderio Romero, catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Rey Juan Carlos e investigador en la fundación, el fenómeno se explica en una parte impor-

tante por la no corrección generalizada de la progresividad en frío, es decir, la no adaptación del gravamen a la elevada inflación.

“El IRPF ha sido el impuesto donde más ha crecido la presión fiscal desde 2010 con un aumento de dos puntos de PIB hasta 2023”, detalla. Sin embargo, entre 2019 y 2023 el aumento ha sido de 1,3 puntos. “El viento de cola de la inflación y la ausencia de corrección de la progresividad en frío ayuda a explicar este crecimiento”, añade. Cabe recordar que el fenómeno de la inflación en el impuesto no solo afecta a la tarifa, sino también a otros elementos del impuesto como mínimos personales o deducciones.

La deflactación consiste en ajustar al IPC el impuesto sobre la renta para que el alza de los precios no se traduzca en una subida impositiva que muchos expertos consideran como encubierta. Es decir, se trata de evitar que aquellos trabajadores que han tenido una revalorización salarial —para compensar el aumento de la inflación— tengan que tributar de más, perdiendo por ello capacidad adquisitiva. Las bases impositivas del impuesto muestran, entre otros puntos, estos aumentos en las

remuneraciones. Es decir, hay una tendencia creciente de la base imponible, con aumentos de 5,4 puntos de PIB entre 2017 y 2023 que se explican, entre otros motivos, por la mejora del empleo y por las revalorizaciones salariales y de pensiones puestas sobre la mesa para combatir los efectos de la inflación. Sin embargo, pese a la subida de los precios, la tarifa del IRPF no se ha ajustado, lo que provoca que el tipo medio aumente 1,6 puntos entre 2019 y 2023, hasta situarse en el máximo histórico del 14,3%.

La presión fiscal de los cuatro grandes gravámenes alcanzó su primer pico, del 18% del PIB, en 2007, justo un año antes del estallido de la crisis financiera. A partir de ahí, cayó al 15% en 2008 y al 12,8% un ejercicio después, la tasa más baja de la serie histórica. El indicador fue recuperándose y rondó el 16% del PIB entre 2012 y 2019, hasta que alcanzó el récord en 2022, cuando llegó al 18,2%. Es decir, “el crecimiento en la presión fiscal en esos cuatro impuestos no es un fenómeno reciente. Es un proceso en curso que arrancó en 2010, tras el desplome en la recaudación con el fin de la burbuja inmobiliaria”, resalta Funcas.

Los extranjeros no residentes compran casas un 72% más caras

Los chinos, la nacionalidad que adquiere los inmuebles con un importe más alto

JOSÉ LUIS ARANDA
MADRID

Los extranjeros no residentes que adquieren una casa en España gastan de media un 72% más que los compradores españoles. Estos últimos destinan 1.580 euros por metro cuadrado, mientras los foráneos que viven en otros países gastan 2.715 euros. Entre medias, el colectivo de extranjeros residentes destina 1.720 euros por metro cuadrado, más cerca del perfil nacional. Son datos que el Centro de Información Estadística del Notariado publicó ayer, una semana después de que el Gobierno abriera el debate sobre la eliminación de los visados de oro que dan permiso de residencia exprés a quienes gastan más de medio millón en inmuebles.

En línea con lo que ya mostraron los registros de la propiedad, las notarías dieron cuenta en la segunda mitad de 2023 de un descenso en el número de compraventas de extranjeros, con un retroceso del 10% respecto al mismo período del año anterior. Pero en un contexto

de freno general del ladrillo, este perfil de comprador se mantuvo mucho más activo que el resto. Como resultado, su peso en el mercado español fue más elevado que nunca: un 21% de los compradores de casas el año pasado eran extranjeros, según la serie estadística notarial. Antes de la pandemia, jamás se llegó a la barrera del 20%, que se superó por primera vez (20,6%) en 2022.

En las localizaciones favoritas de los ciudadanos de otros países que buscan casa en España, hay poca sorpresa. Dos son las motivaciones principales: el mercado laboral (para aquellos que son residentes en España) y los sitios más codiciados por el turismo (para aquellos que buscan retirarse en España o pasar parte de sus vacaciones). La suma de ambos factores muestra un mapa en el que destacan la costa mediterránea, las islas y Madrid. Los chinos son la nacionalidad que adquiere los inmuebles con un importe medio más elevado, casi 4.000 euros por metro cuadrado.

YESOS EL 50 S.A

Por acuerdo del Administrador Único se convoca a los señores accionistas de YESOS EL 50 S.A., a la Junta General Ordinaria y extraordinaria a celebrar en el domicilio social el próximo día 25 de mayo de 2024, a las 12:00 horas, en primera convocatoria y, en segunda convocatoria al siguiente día 26 de mayo de 2024 a la misma hora, a fin de deliberar y resolver sobre el siguiente

ORDEN DEL DÍA DE LA JUNTA ORDINARIA

PRIMERO. Examen y aprobación de las cuentas anuales y de la gestión social del órgano de administración con propuesta de aplicación de resultados del ejercicio 2023.

SEGUNDO. Ruegos y preguntas

TERCERO. Redacción, lectura y, en su caso, aprobación del acta de la Junta.

ORDEN DEL DÍA DE LA JUNTA EXTRAORDINARIA

PRIMERO. Renovación del cargo de Administrador Único

SEGUNDO. Delegación de facultades para la elevación a instrumento público, formalización y ejecución de los acuerdos adoptados por la Junta

TERCERO. Redacción, lectura y, en su caso, aprobación del acta de la Junta.

En cumplimiento del art 272 de la LSC, a partir de la presente convocatoria de la junta general, cualquier socio podrá obtener de la sociedad, de forma inmediata y gratuita, los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la misma.

En Madrid a 12 de abril de 2024.
El Administrador Único
José Luis Martínez Zamorano

SOCIEDAD ANÓNIMA APARCAMIENTOS MADRID

Convocatoria de Junta General Ordinaria y Extraordinaria

El Consejo de Administración de SOCIEDAD ANÓNIMA APARCAMIENTOS MADRID, convoca a los señores accionistas a Junta General Ordinaria y Extraordinaria que se celebrará en la notaría de D^a Blanca Valenzuela Fernández, con domicilio en Madrid, calle Alcalá nº 35, el próximo día 23 de Mayo de 2024 en primera convocatoria y el 24 de Mayo en segunda, en ambos casos a las 14:00 horas y en el mismo domicilio, para tratar sobre el siguiente

JUNTA ORDINARIA

Orden del Día

1º.- Examen y aprobación, en su caso, de las Cuentas Anuales, Informe de Gestión y Propuesta de Aplicación del Resultado del Ejercicio cerrado al 31 de Diciembre de 2023.

2º.- Aprobación de la Gestión del Consejo de Administración

3º.- Formulación, lectura y, en su caso, aprobación del acta de la sesión.

JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA

Orden del Día

1º.- Distribución de Reservas Voluntarias de la Compañía

2º.- Dimisión de Consejeros.

3º.- Aprobación de la Gestión del Consejo de Administración

4º.- Modificación de los Estatutos sociales Art 14.15.17 y 19. Cambio de Administración de la Sociedad.

5º.- Nombramiento de Administrador Único y su Retribución

6º.- Delegación de Facultades.

7º.- Formulación, lectura y, en su caso, aprobación del acta de la sesión.

Derecho de información.
De conformidad a lo dispuesto en los artículos 197 y 272 y concordantes de la Ley de Sociedades de Capital, así como en las disposiciones estatutarias y reglamentarias concordantes, se hace constar el derecho de información que corresponde a los accionistas.

Los accionistas podrán solicitar de los administradores de la Compañía, acerca de los asuntos comprendidos en el Orden del Día, las informaciones y/o aclaraciones que estimen precisas o formular por escrito las preguntas que consideren pertinentes, hasta el séptimo día anterior al previsto para la celebración de la Junta, así como obtener de la sociedad, de forma inmediata y gratuita, los documentos e informes que han de ser sometidos a la aprobación de la Junta.

Madrid a 22 de Marzo de 2024. El Secretario del Consejo de Administración D^o Gonzalo de Toro y de la Riestra, V^o B^o El Presidente del Consejo de Administración D. Antonio Lleó Casanova

Panorama internacional

Entrevista Director general de Santander México

Felipe García: “México se volvió increíblemente atractivo por un tema geopolítico”

A las puertas de la Convención Bancaria, el directivo del banco español en México habla del entusiasmo en torno al país como destino de inversión y de la promesa que trae su nuevo brazo digital

México

ISABELLA COTA
(EL PAÍS)

Felipe García Ascencio (Ciudad de México, 1971), director general de Banco Santander en México, llega a la edición 87 de la Convención Bancaria con logros bajo el brazo. En febrero, el banco reportó un incremento en su utilidad neta para 2023 de casi el 10% anual. Que el mercado es prioritario para el banco español no es novedad y García recibe a *El País* en su oficina días después de que la presidenta del grupo financiero, Ana Botín, visitara México. “Hay un compromiso muy grande con Norteamérica y México en particular”, dice García Ascencio, y la expectativa es que su nuevo brazo digital, Openbank, capte clientes que la banca tradicional no ha logrado atraer. Este es un momento de transformación en el sector financiero, con *fintech* cada vez más populares y nuevos jugadores que buscan una licencia bancaria. Muchas de estas empresas estarán presentes en el evento bancario que se celebra el 18 y 19 de abril en Acapulco. “Estamos preparados para la competencia”, dice García Ascencio, “pero es importante que las reglas sean parejas”.

¿Cómo están asimilando los inversores el proceso electoral en México? ¿Están esperando a ver quién gana antes de invertir?

El interés que vemos de inversores, tanto nacionales como extranjeros, es que, independientemente de quién gane, México se volvió un país increíblemente atractivo por un tema geopolítico. Los cambios en la geopolítica han hecho que EE UU quiera tener la proveeduría de bienes y servicios mucho más cerca de casa. Con la cantidad de liquidez que hay en la economía mundial, a través de la inyección que se realizó para salir de la pandemia, muchos de esos recursos están llegando a México. Además, en

comparación con otros mercados emergentes, nos vemos muy bien en nuestra relación deuda sobre producto interno bruto (PIB). Tenemos tratados de libre comercio con más países que prácticamente ninguna otra economía, la política monetaria ha sido muy prudente y la política fiscal, hasta este año, también.

Hablando de la política fiscal, ¿cómo ha impactado la política expansiva a los bancos? ¿Esperan que la reducción del gasto propuesta para el próximo año mitigue los riesgos?

Es algo atípico que las tasas de interés hayan subido casi al triple, del 4% a 11,25%. Ahora ya se volvieron a bajar al 11%, pero nunca me había tocado en mi carrera profesional que las tasas casi se triplicaran en México y no entráramos en una crisis económica. La realidad es que la economía se ha mantenido bastante sólida. Los últimos 24 meses venimos monitoreando variables de tarjetas de crédito y demás para ver dónde se empieza a deteriorar la economía, pero vemos que por este fenómeno geopolítico y del *nearshoring*, el empleo ha subido y estamos muy cerca del pleno empleo. Si se ha sentido un poco y lo hemos visto en el dinero en circulación. Con ese estímulo fiscal se ve un poquito más de actividad. Creo que hacia futuro la prudencia fiscal, que es lo que nos ha permitido ser atractivos para este tipo de inversores, es algo que se debe de retomar.

¿Le parece que bajo esta Administración federal han ocurrido cosas que han retado la manera de ver a México? La fortaleza del tipo de cambio o el leve impacto que ha tenido el alza del salario mínimo en la inflación.

Sí, y esto no es necesariamente por algo que haya pasado en el país. Los factores externos han jugado un rol muy importante. Esa inyección de liquidez tan fuerte por la pandemia, esa escasez de bienes y servicios que hubo a nivel mundial que hizo que la inflación se fuera para arriba. Todo esto ha hecho que muchas de las correlaciones



Estamos preparados para la competencia con las nuevas ‘fintech’, pero es importante que las reglas sean parejas



Pensamos que las nuevas generaciones y la gente cómoda con tener todo 100% digital va a adoptar estas plataformas

que normalmente teníamos de variables económicas ya no sean las mismas. Yo espero que en los siguientes años regresemos a una normalidad en la que, si suben las tasas, se desacelera la economía y si bajan las tasas, se acelera.

Han anunciado la entrada de Openbank, su banca digital, en México. ¿Cuál es la expectativa? Openbank funciona ya en España, Portugal, Alemania y Países Bajos y acabamos de anunciar que entramos en EE UU y México. Es una plataforma 100% digital que tiene el grupo Santander que no hemos llevado a países de alto crecimiento con población joven y con un nivel de penetración relativamente bajo. Estas son las condiciones en las que las *fintech* tienen un desempeño particularmente bueno. Pensamos que en México y en EE UU debe funcionar muy bien. Lo que estamos buscando es que la experiencia del cliente sea tan buena como lo que han demostrado los cuatro bancos Openbank que tenemos en Europa, que es bastante superior a la de los bancos tradicionales. Si logramos en México

tener una experiencia de cliente mucho mejor, pensamos que las nuevas generaciones y la gente que esté cómoda con tener todo 100% digital va a empezar a adoptar este tipo de plataformas. Es una apuesta grande. Si logramos demostrar un alto nivel de satisfacción, pudiera llegar a otros países.

Las fintech se promueven como la solución a la baja en la inclusión financiera, sin embargo, a partir de su oferta han surgido aplicaciones ilegales que estafan a los usuarios. ¿Santander espera incrementar la bancarización en México con Openbank?

Coincidió en que es muy importante que este crecimiento sea ordenado y algo que nosotros impulsamos mucho como gremio es que las reglas del juego sean parejas. El mismo tipo de regulación que nos piden a nosotros se les debe pedir a las *fintech*. Y no le puedes dar tarjeta de crédito a todo mundo si no tienen la capacidad de pagarlo. Tienes que hacerlo de una forma muy responsable o tienes que estar listo para perder mucho dinero. La idea es traer una oferta nueva, fresca, joven, que ayude a que entren nuevos jugadores al sistema financiero, pero hacerlo de una forma muy prudente para que la gente solo tome el crédito que puede realmente servir.

Las fintech están buscando licencia bancaria. ¿Cómo define esta transformación?

Es muy positivo porque todas estas mejoras en la calidad de atención al cliente, en bancarizar a más personas, ayuda al país. México tiene una orografía complicada, por lo que hay partes del país donde es difícil abrir una sucursal. Si puedes bancarizar a toda la gente con dispositivos inteligentes de teléfonos, puedes llegar a muchas más partes del país y el coste de atender a un cliente es infinitamente más barato. En la medida en que la gente se vaya sintiendo cómoda con estos medios digitales, podemos ir abaratando el coste de servir a los clientes y con eso podemos cobrarles menos tasas o podemos remunerarle más en sus depósitos.



GLADYS SERRANO

La oscura era de PDVSA: cuatro directores acusados de corrupción y miles de millones desaparecidos

La quiebra y decadencia de la empresa estatal de petróleo de Venezuela ha corrido paralela a la del país

Caracas

ALONSO MOLEIRO
(EL PAÍS)

La decadencia de Petróleos de Venezuela SA (PDVSA), la empresa estatal de crudo del país, ha corrido en paralelo a la del país en los últimos años. La historia de Tareck El Aissami, ministro del petróleo y hombre de confianza de Nicolás Maduro que acaba de ser detenido por la fiscalía por el desvío de miles de millones de dólares, no es una excepción. Cuatro directores de la compañía durante el chavismo han sido acusados de corrupción. Dos han sido sentenciados, uno está en el exilio y otro murió en prisión. La principal fuente de financiación venezolana derivó en una trama de codicia y deshonestidad.

Rafael Ramírez, presidente de PDVSA desde 2004 a 2013, el zar energético de Hugo Chávez en su mejor momento político y uno de los referentes en las estructuras de poder revolucionario, se encuentra en el exilio. A Ramírez y su entorno se les ha acusado de malversar varios millones de dólares en gigantescas operaciones irregulares, desvíos de capitales, cuentas secretas, sobornos y lavado de dinero —él lo niega—. Antes, en 2016, los diputados de la oposición le habían hecho señalamientos muy similares.

Ramírez fue sustituido en 2014 por Eulogio del Pino. El 4 de septiembre de 2017, organismos de seguridad del Estado se lo llevaron preso, acusado de malversación de fondos público, agavillamiento y sobreprecio en operaciones millonarias en perjuicio del interés nacional. Los antichavistas siempre denunciaron su corruptela, hasta

que el oficialismo actuó en su contra.

A Del Pino lo relevó Nelson Martínez, detenido por corrupción un año después, mientras el país sufría por la hiperinflación y la escasez de medicinas y comida. Martínez murió en la cárcel ese año, por problemas cardíacos crónicos agravados por su situación personal. Sus familiares denunciaron que llevaba un año detenido sin juicio.

Pasaron las administraciones de Manuel Quevedo y Asdrúbal Chávez, en apariencia sin escándalos a la vista, pero administraron una compañía sancionada internacionalmente, necesitada de mantenimiento, con su personal emigrando y descapitalizada a una enorme velocidad gracias al anclaje cambiario que el Gobierno de Maduro se negaba a derogar. La producción petrolera nacional llegaba a una caída libre de 400.000 barriles diarios, cuando diez años antes producía 2,5 millones. El último eslabón de la historia lo escribe El Aissami, la cabeza más importante de una nueva purga anticorrupción, en un caso, PDVSA-Crypto, que comprendió una sangría de dinero calculada en 21.000 millones de dólares. Y tras unos meses de alivio a las sanciones petroleras, Washington volverá a imponer restricciones a la venta internacional hoy si Maduro no celebra elecciones con garantías el próximo 28 de julio.

El parteaguas histórico entre la nueva PDVSA, de los tiempos del chavismo, y la antigua Petróleos de Venezuela, fundada en la democracia, se concretó el 11 de abril de 2002. Entonces, Chávez enfrentó una conjura para deponerlo tras un multitudinario movimiento ciudadano que salió a las calles a pedirle la renuncia



Momento de la detención del exministro de Petróleo de Venezuela Tareck El Aissami. EFE

La principal fuente de financiación venezolana derivó en una trama de codicia

Hugo Chávez colonizó con sus objetivos políticos los mandos de la organización

por un tormentoso periodo de estridencias y decisiones de Estado unilaterales.

Aquella fue la primera vez que PDVSA entraba en el huracán de un apasionado debate público: Hugo Chávez —consciente de que tenía en contra a la directiva de la compañía— llevó a cabo una campaña para colonizar con sus objetivos políticos los mandos de la organización. En un momento de ira, muy poco antes del golpe que intentara deponerlo, despidió a todos los ejecutivos en cadena nacional de radio y televisión, con un casco puesto y un silbato en la boca.

La militancia chavista argumentaba entonces que, si PDVSA "estaba bien, el país no lo estaba". El Gobierno quería usar los ingentes ingresos de la compañía para orientarlos a la inversión social, a lo cual se oponían los gerentes de la estatal.

Chávez impulsó una estrategia para arrinconar a la alta gerencia de PDVSA acusándola de encarecer deliberadamente los costos de producción, de cobrar salarios excesivos, de obrar para los intereses de las empresas transnacionales y de crear una élite privilegiada en una sociedad llena de necesidades.

Músculo profesional

Fundada por el socialdemócrata Carlos Andrés Pérez en 1976, tras nacionalizar el petróleo, PDVSA fue durante décadas una empresa estatal superavitaria, ajena al debate político, limpia en sus procesos y con casos de corrupción aislados. Su músculo profesional y su directiva eran orgullo nacional. Su primer presidente, Rafael Alfonzo Ravard, es recordado como uno de los modelos de la gerencia pública en el país.

El prestigio de los gerentes de PDVSA era tan alto, que en 2002 muchos creyeron que Chávez no resistiría en el poder un enfrentamiento con la compañía que movía los hilos de la economía nacional, y que llegó a ser uno de los grandes exportadores de crudo, gas y combustibles derivados de todo el mundo.

Durante el famoso paro petrolero, orquestado por la sociedad antichavista para sacarlo del poder (diciembre de 2002, marzo de 2003), Chávez terminó ganando el pulso a la cúpula de la compañía (encabezada entonces por el ingeniero Juan Fernández), conquistando sus estructuras. Al derrotar la huelga petrolera en su contra, Chávez despidió a miles de trabajadores y emergió la PDVSA "roja, rojita", como la bautizó Rafael Ramírez, y se consolidó la visión "nacional, popular y revolucionaria" de la gestión energética.

"Para mí, el declive de la industria tiene que ver con la caída de la producción de petróleo y gas. El año clave es 2005", recuerda Rafael Quiroz, economista petrolero y profesor de la Universidad Central de Venezuela. Entonces el país bajó, para no recuperar jamás, del umbral de los tres millones de barriles diarios. Quiroz resume la operación chavista que destruyó el negocio petrolero en el país: "Haber fusionado el cargo de presidente de PDVSA con el del Ministerio de Energía y Petróleo; adjudicarle a la empresa responsabilidades que no tienen nada que ver con la industria (construir casas, importar comida, todas fuentes de corrupción), y haberla colocado al servicio de un proyecto político, sea o no revolucionario." Ello llevó a la desinversión y, abrazado a todo eso, a la corrupción, agrega Quiroz.

Opinión

Proteger la libertad de tarifas de las aerolíneas para proteger al pasajero

Por Manuel J. Silva. Cuatro de cada diez personas viajan sin equipaje en el compartimento superior del avión. No es lógico que paguen lo mismo que el resto

Abogado del Estado en excedencia y ex consejero de Estado

El Reglamento (CE) n° 1008/2008, del Parlamento Europeo y del Consejo, establece que las aerolíneas fijarán libremente las tarifas de los servicios aéreos intracomunitarios. Ya en su momento el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), al resolver, en 2014, sobre el llamado caso Vueling (asunto n° C-487/12), sentenció que no puede exigirse a las aerolíneas la inclusión, en el precio base del billete de avión, del precio que debe pagarse por el equipaje facturado.

Sin embargo, ¿qué sucede con el equipaje no facturado? En la sentencia aludida señaló el TJUE que el equipaje no facturado "debe considerarse, en principio, un elemento indispensable del transporte de los pasajeros", pero que podrá ser objeto de un suplemento de precio si no responde "a las exigencias razonables relativas a su peso y dimensiones".

De un tiempo a esta parte, las aerolíneas europeas exigen a los pasajeros el pago de un precio extra por aquel equipaje no facturado que no quepa bajo los asientos y que necesariamente deba colocarse en los llamados compartimentos superiores. Se trata de una práctica razonable y plenamente conforme a derecho, considerando lo que a continuación se expone.

Puede trazarse una distinción muy evidente entre el espacio que existe en los compartimentos superiores y el existente bajo los asientos. Una aeronave Boeing 737-800 con capacidad para 189 pasajeros, por ejemplo, tiene espacio para 189 bolsos, mochilas o *minitrolleys* que caben debajo del asiento y, en cambio, solo tiene espacio para 90 *trolleys* en los compartimentos superiores. ¿Qué hay que hacer con los 109 *trolleys* que no caben? ¿Cómo se asignan los 90 espacios disponibles?

Llevar consigo equipaje de mano que puede colocarse bajo el asiento no puede segregarse del precio del billete; constituye un derecho inalienable, que atañe a la dignidad del pasajero, a la que ya se refirió el abogado general del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en las conclusiones presentadas respecto al caso Vueling. Los datos de que dispone la Asociación de Líneas Aéreas indican que entre tres y cuatro de cada diez pasajeros viajan sin llevar consigo equipaje que quepa en los compartimentos superiores. No es razonable que tales pasajeros paguen el mismo precio que pagan quienes sí utilizan los compartimentos. Se estaría exigiendo a determinados pasajeros que



Una mujer con maletas en la terminal T4 del aeropuerto de Adolfo Suárez-Madrid Barajas, el pasado 5 de abril. EP



Las aerolíneas europeas están exigiendo el pago de un precio extra por el equipaje no facturado que no quepa bajo el asiento

viajan sin ese equipaje que financiaran el transporte del equipaje de otros pasajeros. El legislador comunitario es, por principio, contrario a las subvenciones cruzadas, de ahí que en la Directiva 2019/944 diga que "los sistemas de precios no deben conllevar explícitamente que determinadas categorías de clientes carguen con los costes de las intervenciones que afecten a otras categorías de clientes".

El espíritu del Reglamento europeo n° 1008/2008 es indudablemente protector de la libertad tarifaria de las compañías aéreas: se garantiza así que las aerolíneas sigan operando en un modelo competitivo. Esta competitividad es la que ha permitido que, en la actualidad, desplazarse en avión sea, por lo general, mucho más accesible que hace un par de décadas. Una hipotética restricción de la libertad tarifaria de las aerolíneas por los legislativos o ejecutivos nacionales no solo resultaría contraria a derecho, sino que incrementaría los precios medios, y los pasajeros estarían obligados a pagar una tarifa más elevada independientemente de los servicios de que precisaran.

No puede sostenerse que en España la Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, conlleva la inaplicación del Reglamento n° 1008/2008. Lo impide el princi-

pio de primacía del derecho comunitario, proclamado por el TJCE ya desde los casos Costa/Enel (1963) y Simmenthal (1978). Por lo demás, desde que el tribunal resolvió sobre el caso Fratelli Costanzo (1989), es de todo punto incontrovertido que todos los poderes públicos de los Estados miembros tienen la obligación de inaplicar las normas internas que sean incompatibles con una norma europea.

Es de destacar, además, que la Ley 48/1960 es la norma sobre la que el TJUE se pronunció ya en su momento, en los términos apuntados, al dictar sentencia sobre el caso Vueling. Si el marco normativo de aplicación en España fuese distinto al de los demás países de la Unión, el turismo en España se vería enormemente perjudicado: se produciría un incremento de los precios medios de los billetes, y ello no ocurriría en ningún otro Estado miembro de la Unión. En Italia, por ejemplo, el Consiglio di Stato ya dejó meridianamente claro mediante sentencia, el 8 de febrero de 2022, que no se podía coartar la libertad tarifaria de las aerolíneas negándoles la facultad de exigir a los pasajeros el pago de un precio extra por llevar consigo equipaje que no cabía bajo los asientos. Los pasajeros allí están protegidos. Deben estarlo también en España.

Vienen proliferando, últimamente, declaraciones de diverso tipo en torno a la decisión que podría haber adoptado el Comité de Derechos Sociales del Consejo de Europa (CEDS) acerca de las reclamaciones sindicales contra el sistema español de indemnizaciones por despido. Se trata de crear un estado de opinión para asentar la idea de la inevitabilidad de una modificación normativa de la regulación del despido en España, por cuanto habría sido considerada no ajustada a las exigencias europeas. Una ceremonia de la confusión en toda regla, que aconseja proceder a algunas aclaraciones.

En primer lugar, no hay ninguna decisión pública del CEDS. Al parecer, el Comité ha elevado su informe preliminar al Comité de Ministros (del Consejo de Europa, no de la Unión Europea), que deberá proceder a un primer examen no antes de mayo de este año. Fruto de ese examen, el Comité podrá formular una recomendación no antes de julio de 2024.

En segundo lugar, la Carta Social Europea es un tratado internacional que establece, para los Estados signatarios, compromisos de formulación preferentemente genérica o criterios que deben orientar su política legislativa, y no derechos subjetivos que puedan invocarse individualmente. En concreto, el artículo 24 de la Carta indica que se debe garantizar el derecho de los trabajadores a no ser despedidos sin que existan razones válidas para ello, relacionadas con sus aptitudes o su conducta, "o basadas en las necesidades de funcionamiento de la empresa". Y el derecho de los trabajadores despedidos sin razón válida a una "indemnización adecuada o a otra reparación apropiada". ¿Se puede sostener seriamente que la normativa española no respeta ese escueto mandato? Los tratados internacionales consagran estándares mínimos que deben inspirar las legislaciones y las políticas nacionales, no pretenden fundar una regulación uniforme ni prefigurar un régimen jurídico detallado o minucioso. Máxime cuando, como la propia Carta indica, "se entiende que la indemnización o cualquier otra reparación apropiada en caso de despido sin que medien razones válidas deberá ser fijada por las leyes o reglamentos nacionales (...)".

Un mínimo de sensatez exigiría rechazar una reclamación como la planteada contra la normativa española. Pero la sensatez no está de moda, ciertamente. Y el CEDS ha desarrollado una labor "interpretativa" que ha ampliado, sin mandato ni facultades para ello, las exigencias del artículo 24 de la Carta. Así, se ha afirmado que las normativas nacionales, para cumplir con el precepto, deben prever que el juez tenga facultad para exigir la readmisión del trabajador despedido sin causa (sin "razón válida"). Nada dice de ello la Carta Social y ninguno de sus preceptos funda la pretendida exigencia de que se contemple normativamente dicha readmisión e, incluso, que se le otorgue preferencia sobre otros remedios. Y nada se dice de la indemnización por despido injustificado, solo que deba ser "adecuada". Y, no se olvide, la reparación se exige en los supuestos de despido sin una razón válida, considerándose razón válida la basada en las necesi-



GETTY IMAGES

Indemnizaciones por despido y Consejo de Europa: la ceremonia de la confusión

Por Federico Durán. Un poco de sensatez exigiría rechazar una reclamación como la planteada contra la norma española. Pero la sensatez no está de moda

Catedrático de Derecho del Trabajo y consejero de Garrigues

dades de funcionamiento de la empresa. En puridad, pues, la Carta ni siquiera exige que se indemnicen los despidos objetivos o colectivos.

El CEDS ha sentado el criterio de que la indemnización ha de ser disuasoria y de que debe permitir el íntegro resarcimiento del perjuicio sufrido por el trabajador despedido. Ni una cosa ni otra derivan de la interpretación gramatical del precepto, y la interpretación ampliatoria ni goza de cobertura normativa ni es admisible cuando se trata de estándares de protección contenidos en tratados internacionales. La apreciación de la adecuación de la indemnización debe quedar en principio residenciada, como vimos, en los ordenamientos nacionales, que solo en casos extremos podrían ser censu-

rados en el marco de la interpretación de la Carta. Aparte de que no debe olvidarse que el CEDS no es un órgano jurisdiccional (hasta 1998 se denominaba Comité de Expertos Independientes), ni está integrado por jueces, sino por expertos designados por la Asamblea Parlamentaria a propuesta de los Estados, y que lo que aprueba es un informe (artículo 8 del protocolo adicional), sobre cuya base el Comité de Ministros, en su caso, formula recomendaciones que, si parten de la aplicación insatisfactoria de la Carta por el Estado, deberán ser aprobadas por mayoría de dos tercios (artículo 9). Debiendo el Estado afectado informar sobre las medidas adoptadas para poner en práctica la recomendación (artículo 10). Estamos en presencia de un informe y de una eventual recomendación, ni sentencias ni decisiones vinculantes. Con una simple obligación para los Estados de informar de las medidas adoptadas a raíz de dicha recomendación.

Por tanto, no existe necesidad de modificación del ordenamiento español para adaptarlo a las "exigencias europeas" o de la Carta Social. Esa modificación, si acaso, debe abordarse, teniendo en cuenta la recomendación que pueda haberse producido, internamente, a través del diálogo social y de los procedimientos de creación normativa, en los que habrán de afrontarse una serie de cuestiones que no tienen una respuesta simple. ¿Se quiere cambiar el sistema de compensación del despido injustificado para pasar de una indemnización tasada a una compensación de los perjuicios efectiva-

mente sufridos, que deberían ser alegados y probados? ¿O se quiere simplemente volver al baremo indemnizatorio de 45 días/42 mensualidades? En un sistema de reparación del perjuicio, ¿cabría estimar judicialmente la inexistencia de perjuicio, por ejemplo, en casos de inmediata contratación del trabajador en las mismas o mejores condiciones, o de despidos de trabajadores con el derecho a pensión ya madurado? ¿Lo que se pretende es un mínimo indemnizatorio en todo caso que podría complementarse con la reparación del daño sufrido o con una indemnización adicional según las circunstancias personales?

Todas estas cuestiones requieren respuestas meditadas y debatidas en el seno del diálogo social y de los procedimientos de producción normativa. Sin olvidar que todo lo relativo al despido está íntimamente relacionado con la contratación y con la creación de empleo, y que España es de los pocos países en los que la normativa de despido se aplica sin exigir un umbral de trabajadores para excluir a las pequeñas empresas (como sucede en Alemania, donde en las empresas de menos de diez trabajadores rige el Código Civil, que solo exige un preaviso, de duración creciente, para la extinción del contrato, o en Italia, donde el umbral se sitúa en 15 trabajadores y, con la previsión de una normativa específica, en otros países como Francia, Portugal o Gran Bretaña), y que por regla general nuestras indemnizaciones son sensiblemente superiores a las del resto de los países.



No hay necesidad de modificación del ordenamiento español, si acaso, debe abordarse en el diálogo social y los mecanismos de creación normativa

LIFESTYLE

Los 20 días que duró la fiesta de Worldcoin en España

Mientras se prolongó la euforia de la empresa de criptomonedas, que escaneó el iris a 400.000 ciudadanos, convivieron ilusiones, estafas y hasta viajes a Portugal

LUIS E. VELASCO / VERÓNICA M. GARRIDO
MADRID

Escanearse o no el iris. Pablo Martín, de 18 años, no se planteó ese dilema el pasado diciembre, cuando tuvo la oportunidad de pegar su ojo derecho a una esfera metálica de aspecto futurista y con el tamaño de un balón de fútbol. “No se mueva ni parpadee. Espere a que se enciendan los leds”, le dijo un joven con camiseta negra que lo atendió en un centro comercial de Madrid. De repente una luz blanca titiló: “Listo, ya tiene su World ID y en 24 horas recibirá las monedas que haya acumulado este tiempo”. Martín miró perplejo su móvil, en la pantalla flotaba un pasaporte que le garantizaba una “prueba de humanidad”. “¿Y esto?”, preguntó. “Así puedes demostrar que eres un humano real”, le dijeron.

Martín es una de las aproximadamente 400.000 personas en España que se escanearon el iris en un Orb –la esfera– de Worldcoin, la firma fundada por Sam Altman (también responsable de OpenAI), que entrega criptomonedas a cambio de la fotografía ocular. En sus inicios, hace ocho meses, la empresa pasó desapercibida porque el valor de las divisas que repartía era escaso, rondaba el euro. Pero la explosiva subida de su cotización de la noche a la mañana a mediados de febrero lo cambió todo. De repente, miles de personas se agolpaban en los centros comerciales y hacían colas durante varias horas para reclamar los 80 euros que se llegaban a obtener por entonces. La fiebre duró 20 días: a principios de marzo, la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) paró en seco las operaciones de Worldcoin en España. La entidad exigía saber cómo estaba tratando una información biométrica tan sensible la firma estadounidense. De momento, la medida es cautelara.

Este era un mercado que se alimentaba del entusiasmo, el desconocimiento o la necesidad, como es el caso de Daniel Guerrero, un venezolano de 36 años que está esperando que su asilo humanitario sea aprobado: “Con la hoja blanca que te da la policía no se puede trabajar durante 6 meses, tienes que ver cómo sobrevives ese tiempo para mantenerte”. Worldcoin pretende que cada ser humano posea un pasaporte digital –el World ID– que lo distinga de los bots que, impulsados por inteligencia artificial, han empezado a crear música, diseñar imágenes o comentar en los foros de internet. La única forma de lograrlo, argumentan desde la compañía, es vinculando este pasaporte con la parte humana más exclusiva de todas: el iris.

Esto es lo que le contaron a Pedro Durán en un centro comercial de Valencia, donde se encontró con el orbe de Worldcoin. Este



Colas de personas para utilizar los escáneres de iris de Worldcoin en Madrid. REUTERS

joven de 26 años creyó que la parafernalia de la esfera y el discurso de la “prueba de humanidad” no llevarían a ningún lado, “como cientos de aplicaciones para el móvil que prometen recompensas que nunca alcanzan un valor significativo”. Aunque al principio recogía las monedas que la aplicación repartía cada diez días, al ver que su escaso valor no variaba, dejó la plataforma en el olvido.

Todo cambió el 12 de febrero. Ese día el precio de la criptomoneda empezó a subir, pasando de los dos a los seis euros en una semana. En Madrid, Martín saltó de su sofá cuando vio el dato en su teléfono móvil: de golpe tenía acumulados cerca de 100 euros en worldcoins; en el caso de Durán eran 400. “Llamé enseguida a un amigo para invitarlo. No me lo podía creer”, rememora Martín.

El 19 de febrero, la criptomoneda alcanzó los 7,5 euros y seis días después acarició los ocho. Durante esa semana, por registrarse en la aplicación, cada usuario recibía 10 monedas, más ocho, en promedio, por invitar a una persona extra. La noticia del dinero gratis corrió como la pólvora por las redes sociales: en los 30 centros comerciales donde se podía escanear el iris se triplicaron los escaneos, relata Elisa, que trabajó como verificadora en una galería de Murcia. Worldcoin España reforzó la

plantilla y permitió las horas extras para dar abasto a la ingente demanda, rememora esta empleada de 30 años. “Las personas venían con sus padres, sobrinos, tíos, hijos y abuelos. Era un no parar todos los días. Algunas familias incluso traían a sus hijos menores y me rogaban que les escaneara el iris, algo que está prohibido”, recuerda. A un menor en Madrid, un empleado de Worldcoin le estafó 731 euros durante esos días, según denuncia su madre.

Rápido crecimiento

“El precio va a seguir subiendo”, proclamaba en aquellos días el *youtuber* valenciano José Abenza, más conocido como Joos Crypto, quien aseguraba que la gente llegaba a los centros comerciales empujada por el FOMO (siglas de miedo a quedarse al margen, en inglés), es decir, el temor a perder el tren de la novedad. Este inversor, con más de ocho años de experiencia en el mundo cripto, vincula el rápido crecimiento de la criptomoneda con el anuncio de Sora –un programa de inteligencia artificial que genera vídeos– a cargo de OpenAI.

“La gente empezó a comprar worldcoin en las plataformas de intercambio porque pensaba que estaba de alguna forma invirtiendo en la empresa, aunque de momento no tienen nada que ver”, detalla ahora.

Recibir worldcoins fue para Durán y Martín un trampolín hacia el mundo de las criptomonedas. El primero, que es enfermero en Valencia, empezó a estudiar una hora al día la economía de las divisas virtuales porque quería “diversificar su cartera”. El segundo, a punto de opositar al ejército, se fijó también en Ronin, una divisa digital que en un año llegó a valer cuatro euros.

El 29 de febrero, alrededor de 400.000 ciudadanos habían escaneado su iris en España. Sumando los 37 países donde opera Worldcoin, la cifra ascendía a 4 millones, según la empresa. La agencia Reuters informó de que en la misma fecha el volumen total de monedas en circulación equivalía aproximadamente a 600 millones de euros, cinco veces la inversión inicial que Worldcoin hizo para poner en marcha el proyecto.

El iris es el dato biométrico más preciado. Es un tipo de información que permite reconocer a una persona con un impecable nivel de acierto y de forma sostenida en el tiempo. “Y puede utilizarse para suplantar tu identidad según las manos en las que caiga”, advierte Borja Adsua, experto en derecho digital y profesor en la Universidad Complutense de Madrid, quien no recomienda a los usuarios ceder este tipo de información. La euforia tenía los días contados.

El 6 de marzo, la AEPD dio un golpe de autoridad sobre la mesa. La entidad había recibido al menos 13 reclamaciones denunciando información insuficiente y captación de datos de menores, por lo que ordenó a Tools For Humanity, la empresa detrás de los orbes, detener las operaciones en España. El worldcoin se desplomó rápidamente un 10%, pero la búsqueda de estas monedas no se detuvo, solo se mudó de los centros comerciales a las redes sociales.

“Compro monedas y pago por Bizum. Todo presencial y confiable”, se podía leer en las publicaciones que en cascada aparecían en Facebook. “Te venden su cuenta y cuando tienen el dinero te cambian la contraseña”, explica un usuario de Telegram. “Este es estafador, sacadlo del grupo”, advertían en la plataforma de mensajería. Y hasta aparecieron individuos que prometían multiplicar tus ganancias si introducías un código. “Esperaban a que las personas picaran y enviaran sin saberlo sus monedas a otras billeteras virtuales”, asegura Martín, a quien le estafaron dos de sus worldcoins. Otros estaban dispuestos a continuar la fiesta más lejos.

En algunas comunidades se podía leer: “Se arman viajes a Portugal donde aún te puedes escanear el iris”. En los grupos de Telegram casi todos los días alguien pregunta cuándo volverá a operar la empresa en España y ya no se organizan viajes a Lisboa porque el país vecino también prohibió Worldcoin el 26 de marzo. En ambos lados de la frontera, la fiesta había terminado.

PROTAGONISTAS



IMAGEN FACILITADA POR BBVA

Elke Weber, premio BBVA Fronteras del Conocimiento de Humanidades

La psicóloga Elke Weber ha sido galardonada con el Premio BBVA Fronteras del Conocimiento en la categoría de Humanidades y Ciencias Sociales por sus investigaciones sobre la toma de decisiones medioambientales y los factores que motivan la acción contra el cambio climático. El jurado la reconoce por haber estudiado "la toma de decisiones medioambientales y las respuestas humanas al cambio climático desde una perspectiva interdisciplinar".



PACO PUENTES

Inditex gana en el Supremo el pleito contra Buongiorno

La Sala Primera del Tribunal Supremo (TS) ha dado la razón a Inditex en el litigio que la enfrentaba con Buongiorno Myalert, que en 2010 ofrecía una "tarjeta regalo de Zara" en un sorteo publicitario. En esa campaña el cliente veía una imagen similar al de las tarjetas-regalo de la compañía de moda española. El Supremo considera que Buongiorno hizo un "aprovechamiento indebido" de la marca de moda, que supuso un evidente beneficio para la compañía de servicios de internet. Según la sentencia, esta compañía violó el derecho exclusivo de Inditex sobre su marca, por lo que es condenada a pagar daños y perjuicios.



IMAGEN FACILITADA POR BANCO SABADELL

Banco Sabadell elige a cuatro entidades beneficiarias de Aces Solidarios

El presidente de Banco Sabadell, Josep Oliu, presentó ayer la 16 edición de Aces Solidarios, que destinará la recaudación de este año a cuatro entidades sociales: Fundación Vinjoy, SMS Salut Mental Catalunya, Asociación Aragonesa Pro Salud Mental (Asapme) y Proyecto Hombre Sevilla Proyecto Joven. La entidad ha explicado que donará una cantidad por cada punto directo de saque o ace que los jugadores anoten durante la edición del Open Banc Sabadell-Trofeo Conde de Godó de tenis

Fundación Integra entrega sus Premios al Voluntariado

Fundación Integra ha celebrado la entrega de sus Premios al Voluntariado. En esta nueva edición se puso de relieve el compromiso de los profesionales de Logista, Banco Santander, KPMG, Capgemini España, Serveo, Garrigues e Iberdrola España.



IMAGEN FACILITADA POR LA FUNDACIÓN INTEGRA

Los carteros rurales llevarán efectivo a las casas

Correos y Banco Santander han lanzado un servicio que permite solicitar hasta 500 euros en efectivo a domicilio a través de los carteros rurales, sin necesidad de disponer del servicio de banca online, la app del banco o tener que acudir a la oficina de Correos.



EUROPA PRESS

Prisa Media

©Ediciones El País, S.L. Editora de Cinco Días. Todos los derechos reservados. En virtud de lo dispuesto en los artículos 8 y 32.1, párrafo segundo, de la Ley de Propiedad Intelectual, quedan expresamente prohibidas la reproducción, la distribución y la comunicación pública, incluida su modalidad de puesta a disposición, de la totalidad o parte de los contenidos de esta publicación, con fines comerciales, en cualquier soporte y por cualquier medio técnico, sin la autorización de Ediciones El País, S.L., empresa editora del diario Cinco Días.

Cinco Días no se responsabiliza de las opiniones vertidas por sus colaboradores.

Madrid

Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid
Tel.: 915 386 100
Fax: redacción, 915 231 068 – 915 231 128;
administración, 915 230 682
Correo electrónico: redaccion@cincodias.es
Bilbao
Ercilla 24, 6a planta 48011 Bilbao
Tel.: 944 872 168

Distribución

Factoría Prisa Noticias S.L.:
Madrid. Valentín Beato, 44. 28037
Tel.: 913 378 200. Fax: 913 270 484
Atención al cliente
914 400 135
Suscripciones
suscripciones@cincodias.es

Publicidad

Prisa Media SAU
Madrid. Valentín Beato, 48. 28037
Tel.: 915 365 500 Fax: 915 365 555
Barcelona. Caspe, 6, 4o. 08010
Tel.: 934 876 622 Fax: 932 720 216
País Vasco. Tel.: 944 872 100
Galicia. Tel.: 981 594 600
Andalucía. Tel.: 954 480 300
Comunidad Valenciana. Tel.: 963 981 168



Breakingviews

Alemania afila el debate sobre el automóvil entre China y la UE

No es tan evidente que el país asiático tenga exceso de capacidad en la producción de coches eléctricos

KATRINA HAMLIN

Alemania puede contribuir a afilar el debate sobre los fabricantes chinos de automóviles. El canciller Olaf Scholz ha aprovechado un viaje a la República Popular esta semana para advertir contra el exceso de capacidad de producción en sectores como el de los vehículos eléctricos, retomando temas de la visita de la secretaria del Tesoro estadounidense, Janet Yellen, unos días antes. Pero también advirtió contra el proteccionismo cuando se le preguntó por la investigación de la Unión Europea sobre las importaciones chinas de coches eléctricos.

Scholz eligió sus palabras con cuidado. China es crucial para los fabricantes de automóviles alemanes. Sigue siendo el mayor mercado de Volkswagen y representó alrededor de un tercio de las entregas de BMW y Mercedes-Benz el año pasado.

Pero aunque los intereses creados de su país exigen un delicado equilibrio, moderar la retórica sobre la rápida globalización de la industria automovilística china también tiene sentido por otras razones.

En primer lugar, es fácil exagerar la idea de que China ha acelerado deliberadamente el exceso de producción. Es cierto que sus fabricantes se benefician de algunas ayudas estatales. Las subvenciones del Gobierno a BYD contribuyeron con 4.600 millones de yuanes (600 millones de euros, al tipo de cambio actual) a su resultado final de 2023, de 30.000 millones de yuanes (4.000 millones de euros); en el pasado, tales subvenciones fueron aún más importantes, superando los ingresos netos tan recientemente como en 2019. Los préstamos baratos son otro factor. Pero el exceso de capacidad es notoriamente difícil de definir.

En la actualidad, China produce más coches de los que necesita su mercado nacional, en parte porque el crecimiento de las ventas se está tambaleando. Sin embargo, existe una creciente demanda mundial de vehículos eléctricos asequibles; el presidente Xi Jinping llegó a sugerir a Scholz que el mundo necesita



Olaf Scholz y Xi Jinping y, el día 16 en Pekín. EUROPA PRESS



Las exitosas BYD y CATL tienen sus raíces en los años noventa, mucho antes de las ayudas de Pekín al sector

más tecnología limpia barata de China para contrarrestar la inflación.

Mientras, la utilización industrial se sitúa en torno al 76%, no muy lejos del 79% de Estados Unidos y de la Unión Europea. Y en la industria automovilística, la a-tonía tiende a estar en las empresas más pequeñas, como Nio y Xpeng, o en las que se centran en la tecnología más antigua de motores de combustión interna. Los principales exportadores de eléctricos, BYD y SAIC, utilizan alrededor del 80% o más de su enorme capacidad (definida como el total de unidades que pueden producir a lo largo de un año).

Las subvenciones y la capacidad de producción tampoco son las únicas razones de su éxito nacional e internacional. BYD y CATL, los mayores fabricantes del país de vehículos de nueva energía y baterías, respectivamente, tienen sus raíces en negocios de baterías iniciados en los años noventa, mucho antes del impulso de Pekín a los coches eléctricos. Han desarrollado estrategias específicas, como integración vertical y ciclos rápidos de investigación y desarrollo, que les han ayudado a comercializar tecnologías como las baterías de litio-ferrofosfato y las de iones de sodio antes que sus competidores.

Scholz tiene sus propias razones para adoptar un tono más conciliador, pero una mirada bajo el capó de China sugiere que Estados Unidos y la Unión Europea también podrían tener que admitir los hechos.

Emiratos toma partido en la IA por EE UU

KAREN KWOK

Emiratos Árabes le gusta considerarse una especie de Suiza del Golfo. La participación de 1.500 millones de dólares de Microsoft en la firma de IA de Abu Dabi G42, anunciada el martes, muestra los límites de su neutralidad entre EE UU y China. El presidente de Microsoft, Brad Smith, entrará en el consejo de G42, y aquella venderá a esta una parte de su capacidad en la nube, según una fuente cercana. Y G42 podrá usar sus modelos de IA en las plataformas de Microsoft. Pero además, G42 tiene que dejar de usar los equipos de Huawei.

En cierto modo, China y EAU mantienen una estrecha relación, entre otras cosas, por el petróleo. El comercio entre China y Oriente Próximo y el norte de África ascendió a 505.000 millones en 2022, tres cuartos más que una década antes. La construcción de una instalación portuaria china secreta cerca de Abu Dabi también había complicado las relaciones con EE UU. Pero a medida que EAU invierte en desarrollar un nodo de IA como parte de su plan para diversificar su economía, hay señales de cambio. En 2023, EE UU restringió las exportaciones a EAU de chips diseñados por Nvidia, en parte por temor a que se compartieran con China.

Microsoft gana mucho con el acuerdo. Aunque no entró en EAU hasta 2019, el Golfo ha sido una región difícil para vender la nube, por las restricciones sobre tipos particulares de datos que se pueden almacenar. La operación le da ventaja sobre rivales como Amazon. McKinsey calcula que las industrias del petróleo y el gas podrían generar un ebitda para la nube de 82.000 millones en 2030. También hay una razón no política para el acuerdo: la tecnología de Huawei no estaba suficientemente desarrollada para satisfacer las necesidades de EAU, según una fuente cercana.

Aun así, la secretaria de Comercio de EE UU, Gina Raimondo, se puso en contacto con sus homólogos de Abu Dabi en relación con las medidas de seguridad del acuerdo. Eso lo asemeja a la reciente participación de Intel, respaldada por Washington, en un acuerdo israelí sobre chips por 25.000 millones. Microsoft podrá auditar el uso que haga de su tecnología G42, y esta tendrá que pedir permiso para compartir sus tecnologías con otros Gobiernos, según el NYT. La imitación de Suiza de EAU es cada vez menos convincente.

